



Minister for  
International Trade

Ministre du  
Commerce extérieur

---

# STATEMENT DISCOURS

---

86/67

Allocution de  
l'honorable Pat Carney,  
ministre du Commerce extérieur,  
au "Canadian Club"  
Vancouver, le 13 novembre 1986

OTTAWA

Le 17 novembre 1986

Canada

---

Mesdames et Messieurs, bonjour. C'est pour moi un grand honneur de prendre la parole devant un groupe aussi distingué, et c'est évidemment aussi un grand plaisir que de me retrouver dans cette belle cité de Vancouver.

Il me semble des plus approprié que ce soit à Vancouver que je vous rencontre pour la première fois à titre de ministre du Commerce extérieur, parce que la Colombie-Britannique a toujours fait une grande contribution au commerce extérieur du Canada.

Bien sûr, la Colombie-Britannique représente également le Canada dans les pays de la bordure du Pacifique, une région qui sera sans aucun doute le pivot économique de demain et qui recèle un grand potentiel économique pour le Canada.

Selon le dernier rapport de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce - le GATT -, le commerce outre-pacifique dépasse maintenant pour la première fois le commerce outre-atlantique, ce qui met Vancouver - notre porte d'accès au Pacifique - en plein milieu de l'action. C'est ici que l'action se passe. En tant qu'originaire de la Colombie-Britannique, je n'en suis évidemment pas surprise. Je l'ai toujours su!

La Colombie-Britannique a été l'une des quatre provinces visitées le mois dernier par un groupe d'influents hommes d'affaires du Japon - l'un de nos plus importants voisins de la bordure du Pacifique. Ces gens d'affaires sont venus ici dans le cadre d'une mission sur le commerce et l'investissement organisée par M. Minoru Kanao, le président du Comité Canada-Japon de la Keidanren, la grande association des gens d'affaires japonais.

À la fin de leur visite d'une semaine, ils ont déclaré au Premier ministre qu'ils avaient "découvert à certains égards un nouveau Canada". Lors de leur précédente visite au Canada, ils avaient observé des barrières à l'investissement, de mauvaises relations fédérales-provinciales et une grande agitation syndicale. Cette fois, ils ont constaté qu'Investissement Canada favorise de nouveaux investissements, un nouvel esprit de réconciliation nationale et un meilleur climat de travail.

La mission Kanao a souligné que le rôle traditionnel du Canada en tant qu'important fournisseur de ressources naturelles au Japon doit se poursuivre sur le long terme.

Mais ils ont aussi mentionné clairement que le Japon doit traiter avec le nouveau Canada. Le Japon doit accroître ses importations d'articles manufacturés. Dans les domaines de la haute technologie, ils jugent qu'il est très important que nous explorions les possibilités de transferts de technologie et de coentreprises entre sociétés japonaises et canadiennes. Le Canada a des concurrents de catégorie internationale dans un grand nombre d'industries.

Ces conclusions de la mission Kanao sont extrêmement significatives, étant donné l'impact considérable que cette mission devrait avoir sur la façon dont le Japon fait affaire avec le Canada dans les prochaines années.

C'est un nouveau fondement sur lequel nous pouvons bâtir une relation économique plus large avec le Japon. Alors que les impressions de la mission Kanao sont encore bien présentes à nos esprits, je me rendrai au Japon la semaine prochaine afin d'explorer de nouvelles possibilités de commerce et d'investissement entre nos pays.

J'y rencontrerai plusieurs membres de la mission Kanao, y compris des dirigeants de Mitsui, de Mitsubishi, de Seiko, de Toyota et de la Banque industrielle du Japon. Je participerai également à deux séminaires sur l'investissement, l'un à Tokyo et l'autre à Osaka, qui sont organisés par M. Kanao dans le cadre des efforts des Japonais pour promouvoir ce qu'ils ont décrit comme un "nouveau Canada".

Depuis son arrivée au pouvoir en septembre 1984, le gouvernement a consacré beaucoup d'énergie à redynamiser l'environnement économique du Canada et à lui donner une nouvelle image à l'étranger. À un moment où le protectionnisme et l'introspection sont des phénomènes très réels dans certains pays occidentaux industrialisés, nous sommes déterminés à lutter contre ces pressions négatives. Par plusieurs mesures constructives, nous avons ouvert l'économie canadienne, érigeant non pas des barrières mais des ponts pour saisir les occasions qui s'offrent.

Deux obstacles très réels à la croissance - le Programme énergétique national et l'Agence d'examen de l'investissement étranger - ont été éliminés. L'AEIE a été remplacée par Investissement Canada, un organisme dont le mandat est de faciliter et de promouvoir l'investissement qui amènera au Canada des technologies, des idées, des capitaux et des emplois, bref des investissements qui renforceront notre compétitivité au plan international.

Le principal objectif d'Investissement Canada pendant sa première année d'opérations a été de changer les perceptions négatives qu'on se faisait du Canada en tant que partenaire commercial et financier et que lieu où investir et mener des affaires. L'Agence a consacré une bonne partie de son temps à promouvoir le type de "nouveau Canada" que mentionnait M. Kanao pendant sa récente visite.

Le PEN a été démantelé, les prix du pétrole et du gaz ont été déréglementés et nous avons introduit une politique axée sur le marché qui limite l'intervention du gouvernement et permet à l'entreprise de jauger les risques en fonction des bénéfices escomptés.

Nous travaillons avec une grande détermination pour briser les deux autres obstacles qui nous empêchent toujours de réaliser notre potentiel économique - le déficit fédéral et les barrières qui entravent nos relations commerciales avec les États-Unis et avec nos autres partenaires du GATT.

Avec des initiatives comme celles-ci, le gouvernement est en train de réaménager l'environnement économique du Canada, de construire le "nouveau Canada" que la mission Kanao entrevoyait en octobre. Le climat des affaires au Canada est maintenant plus ouvert, plus positif et plus dynamique.

En saisissant les débouchés qui s'offrent, nous en créons d'autres. Les grandes initiatives économiques du gouvernement fédéral le démontrent nettement: les débouchés commerciaux dans ce pays n'ont jamais été aussi bons. De fait, Investissement Canada prédit que le taux de croissance de notre PNB dépassera même cette année celui du Japon.

Les Japonais tirent avantage de ce "nouveau Canada". Ils savent reconnaître un bon débouché lorsqu'ils en voient un. L'Organisation du commerce extérieur du Japon - la JETRO - a établi des centres de coopération industrielle et technique à l'étranger, dont un à Toronto. Et sept banques japonaises sont maintenant implantées dans ce pays. Ces actions reflètent un renouveau de confiance et d'intérêt pour le Canada chez les négociants et investisseurs japonais.

Les récents accroissements du commerce du Japon avec le Canada et des investissements japonais dans notre pays prouvent ce renouveau de confiance et d'intérêt. Les faits parlent d'eux-mêmes.

Si le montant du commerce entre nos deux pays est éclipsé par celui de notre commerce avec les États-Unis, il ne cesse de s'accroître. En 1983, le commerce entre le Japon et le

Canada totalisait 9,13 milliards \$CAN. En 1985, il avait passé à 11,8 milliards \$CAN. Ce qui représente un accroissement annuel moyen de 13,1 % sur ces trois années. Il est intéressant de noter que la croissance du commerce Canada-Japon suit depuis quelques années le taux de progression du commerce avec nos autres principaux partenaires commerciaux.

Le Japon est notre deuxième marché extérieur en importance, un marché dont 100 000 emplois canadiens dépendent. Le Japon est devenu le plus important exportateur net de capitaux au monde.

Les investissements étrangers directs du Japon au Canada sont également en progression. Le Japon se classe maintenant au cinquième rang pour les investissements étrangers directs au Canada. Le montant des investissements japonais directs au Canada est passé de 275 millions \$CAN en 1975 à 1,7 milliard \$CAN en 1984. Ce qui représente une croissance annuelle moyenne de 23 % - un taux de croissance très encourageant à tous les égards.

Un important accord de coopération industrielle entre le Japon et le Canada reflète également un nouvel intérêt pour les investissements dans l'industrie manufacturière canadienne. En septembre 1985, le ministère japonais du Commerce international et de l'Industrie - le MITI - et notre ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale ont signé un accord visant à faciliter les coentreprises entre sociétés japonaises et canadiennes dans les techniques de fabrication de pointe, dans la microélectronique et dans les matières céramiques fines. L'accord a connu tellement de succès qu'il a été élargi cette année pour englober la technologie spatiale et la biotechnologie. Un autre accord du genre a été signé cet été avec Mitsubishi.

Il est certain que d'importants progrès sont déjà réalisés pour améliorer notre relation économique avec le Japon. L'élan a été donné. Poursuivre sur cette lancée est l'objectif de mon voyage de la semaine prochaine au Japon. Permettez-moi de vous esquisser très brièvement certains des objectifs spécifiques de ce voyage.

Premièrement, je veux souligner l'importance que le Canada attache à sa relation économique avec le Japon. Ce fait a été mentionné dans le récent discours du Trône, dans lequel on indiquait que le gouvernement du Canada travaillera vigoureusement pour améliorer la situation de notre commerce avec le Japon et les autres nations de la bordure du Pacifique.

Deuxièmement, je veux tenter d'accroître nos exportations d'articles manufacturés, une question soulevée par la mission Kanao, comme je l'ai mentionné. Ces derniers mois, nous avons vu un relèvement sensible de nos ventes de certains produits, comme les aliments conditionnés, accroissement en partie attribuable à une réévaluation du yen. C'est un domaine dans lequel je crois fermement que nos exportateurs peuvent obtenir de plus grands succès.

Troisièmement, parce que le commerce et l'investissement sont si interdépendants, je profiterai des deux séminaires sur l'investissement auxquels je participerai pour promouvoir un accroissement des apports de techniques et de capitaux japonais au Canada. J'entends concentrer spécifiquement l'attention sur le développement d'une meilleure coopération industrielle entre le Canada et le Japon.

Je considère ce prochain voyage au Japon comme une palpitante possibilité de promouvoir une meilleure présence économique du Canada dans la région de la bordure du Pacifique.

Mais je veux faire savoir clairement que notre intérêt pour la région de la bordure du Pacifique ne se limite aucunement au Japon. La Chine est notre cinquième débouché en importance, et la Corée du Sud se classe au septième rang. Et les États-Unis, notre partenaire du continent, sont bien sûr aussi un voisin de la région de la bordure du Pacifique.

J'ai parlé il y a quelques instants de la nécessité d'ériger non pas des barrières mais des ponts vers un avenir économique meilleur et, plus précisément, de la nécessité d'éliminer les barrières nationales, comme l'Agence d'examen de l'investissement étranger et le PEN. Évidemment, ces barrières ne sont pas toutes nationales. C'est pourquoi nous avons donné le coup d'envoi à des initiatives d'envergure pour renforcer nos relations commerciales avec nos partenaires du GATT et tout particulièrement avec les États-Unis.

Le Canada et les États-Unis ont entre eux des liens économiques qui font l'envie du reste du monde. Et pour cause! Nos deux économies sont hautement intégrées. Nous partageons un même continent, une langue commune ainsi que des cultures, des habitudes de consommation, des coutumes et des pratiques commerciales similaires.

Le vaste marché nord-américain est le marché le plus riche au monde, et le Canada en est une partie intégrante. Bon nombre de marchés sur ce continent fonctionnent sur une base

régionale et transfrontière, suivant un axe nord-sud. Ainsi, plus de 35 millions de consommateurs sont à deux jours de distance de la Colombie-Britannique par camion. Cette région englobe de grands débouchés urbains en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, ainsi que dans les États de Washington, de l'Oregon et de la Californie.

En 1984, le Canada et les États-Unis ont échangé entre eux pour plus de 150 milliards \$CAN sous forme de biens et de services. Plus de 2 millions d'emplois aux États-Unis et 2 millions d'emplois au Canada sont tributaires de ce commerce. En 1987, 80 % des exportations canadiennes vers les États-Unis et 65 % des exportations américaines au Canada seront exemptes de droits.

Il s'agit là sans contredit de la relation commerciale la plus importante et la plus complexe au monde. Les négociants et investisseurs des deux pays ont besoin de gouvernements qui établissent des normes de conduite adaptées à une relation d'une telle importance et d'une telle complexité. Sur le long terme, un traité commercial contraignant pourra leur donner cette certitude en limitant la capacité qu'ont les groupes d'intérêts des deux pays d'utiliser des tactiques de harcèlement.

Étant donné l'intégration manifeste de nos économies, il n'est tout simplement pas dans l'intérêt de nos deux pays de maintenir des barrières tarifaires et non tarifaires qui empêchent le Canada et les États-Unis de tirer le meilleur parti possible du potentiel que représentent leur population et leurs ressources.

Le gouvernement estime qu'il faut s'attaquer avec vigueur à ces barrières. Nous ne devons ménager aucun effort pour que notre relation économique avec les États-Unis - qui est devenue un modèle pour le reste du monde tant par son importance qu'en raison de l'esprit de coopération et de dynamisme qui l'anime - ne soit pas entravée par de tels obstacles à la croissance et au développement.

Les barrières au commerce sont ni plus ni moins que des barrières aux affaires. Elles sapent l'esprit d'entreprise à l'échelle internationale. Le gouvernement s'applique à abattre les barrières commerciales, étant convaincu que la coopération internationale à l'appui des objectifs continentaux tout autant que mondiaux est absolument essentielle aujourd'hui. Procéder autrement, à mon avis, équivaldrait, pour reprendre une idée de Marshall McLuhan, à entrer de reculons dans l'avenir.

Nous devons en priorité chercher à assurer et à renforcer notre position économique dans un monde en perpétuelle mutation. Si jamais nous avons tenu pour acquise notre relation économique même avec notre ami, allié et voisin le plus proche, nous devons nous garder de le faire aujourd'hui.

Nous ne devons pas nous couper des occasions qui se présentent. La montée du protectionnisme aux États-Unis nous fait prendre clairement conscience que nous devons nous garder de la complaisance et de la suffisance, et que l'économie mondiale et la place que nous y occupons évoluent, que nous le voulions ou non.

Le Conseil économique du Canada prévoit que, s'il est conclu un accord bilatéral avec les États-Unis, les emplois connaîtront d'ici 1995 un accroissement net pouvant aller jusqu'à 376 mille emplois.

Par contre, si l'accord ne se réalise pas et que les mesures protectionnistes prennent plus d'ampleur aux États-Unis, nous assisterons à une baisse nette de 528 mille emplois d'ici 1995.

Il faut tirer parti de l'expérience de l'Allemagne de l'Ouest et du Japon. Comme l'a souligné récemment Peter Drucker dans la revue Foreign Affairs, ces pays ont fondé leurs politiques économiques sur l'économie mondiale, ils ont systématiquement cherché à en anticiper des tendances et ils ont transformé ses mutations en occasions. Tant l'Allemagne de l'Ouest que le Japon ont accordé la plus haute priorité à la compétitivité de leur pays. L'accent qu'ils mettent sur l'économie mondiale et la priorité qu'ils lui accordent sont peut-être le vrai "secret" de leur succès.

Le temps est venu de reconnaître les uniques possibilités que nous avons dans le monde. Nous pouvons tenter de refaçonner notre relation commerciale avec les États-Unis.

C'est sur cette prémisse que repose notre recherche d'un accord à long terme contraignant avec les États-Unis. Nous nous sommes donné trois objectifs fondamentaux, qu'il vaut la peine de rappeler ici:

- . assurer un accès stable aux marchés de l'un et l'autre pays,
- . éliminer les barrières tarifaires et non tarifaires qui subsistent, et



établir de meilleures règles commerciales et un cadre plus efficace pour le règlement des différends commerciaux.

D'abord, un accès sûr et stable aux marchés de l'un et l'autre pays est absolument essentiel pour que croissent les exportations, les emplois et les investissements. Le milieu des affaires a besoin d'un environnement stable et sûr dans lequel il peut prospérer. La conclusion d'un accord commercial global et contraignant avec les États-Unis fournirait aux exportateurs et aux investisseurs le genre de stabilité et de prévisibilité qu'exigent leurs activités.

On ne saurait trop insister sur l'importance de renforcer notre accès à notre plus important marché. Dans un article publié récemment par la Fondation Asie-Pacifique, Mme Wendy Dobson, directrice de l'Institut C.D. Howe, cite l'incertitude à propos de notre accès au marché américain comme l'une des principales raisons qui ont empêché nos échanges avec le Japon, comme les investissements de ce pays au Canada, de connaître un essor encore plus important au début des années 1980.

Le fait que nous jouons un rôle majeur sur le marché nord-américain nous apporte un important avantage compétitif qu'il nous faut protéger. La place que nous occupons dans l'économie du continent constitue un important stimulant pour l'investissement. Or, l'accroissement de l'investissement et l'essor des échanges qui si souvent en résulte sont essentiels au développement économique du Canada. Il est bien évident que le Japon n'est pas le seul pays à s'intéresser de près à notre accès au marché américain.

Deuxièmement, s'il est vrai que bon nombre de produits sont déjà échangés en franchise entre le Canada et les États-Unis, il reste qu'un accord permettrait de réduire ou d'éliminer toutes les autres barrières, tarifaires et non tarifaires, de façon progressive et sur une période déterminée. Les arrangements de transition prévus à cette fin seraient, bien sûr, conçus en fonction des besoins des secteurs concernés.

Il faudra faire certains ajustements mais, comme l'a récemment mentionné le Conseil économique du Canada, notre économie s'ajuste de toute façon constamment à la concurrence internationale. De fait, quatre millions de Canadiens changent d'emploi chaque année.

Troisièmement, un accord permettait de mettre en place un mécanisme pour le règlement équitable des différends commerciaux entre notre pays et les États-Unis. Je n'ai pas à rappeler à cet auditoire, et dans cette province, combien il est nécessaire que nous disposions d'un tel mécanisme.

La conclusion d'un accord aussi novateur avec notre plus important partenaire commercial pourrait également influencer de façon notable sur le climat économique international. D'abord et avant tout, il pourrait servir de modèle à d'autres pays désireux de négocier des accords de libéralisation des échanges. Le Canada n'est certainement pas le seul pays à nourrir de sérieuses préoccupations devant la montée du protectionnisme chez notre voisin du sud.

Un accord de commerce entre le Canada et les États-Unis pourrait également établir un précédent susceptible de mener à une action mondiale sur des questions aussi capitales que le commerce des services. Le secteur des services est celui qui connaît la croissance la plus rapide tant au Canada qu'aux États-Unis, et pourtant les services ne sont pas réglementés comme il le faudrait par des traités internationaux. Un accord de commerce entre le Canada et les États-Unis pourrait contribuer de façon notable à de plus vastes négociations internationales sur cette question.

De plus, il pourrait servir de modèle aux 93 pays membres du GATT pour ce qui est du règlement des différends et du renforcement des codes existants concernant les subventions et les marchés publics. Il s'agit là d'objectifs prioritaires des Américains pour la nouvelle série de négociations du GATT lancée à Punta del Este, la plus importante depuis la création du GATT voici 40 ans déjà. Ces négociations, cependant, prendront des années pour aboutir à des résultats concrets, tandis qu'un accord entre le Canada et les États-Unis pourrait être conclu avant la fin de l'an prochain, à condition de bénéficier d'un appui vigoureux de part et d'autre de la frontière.

Enfin, un accord commercial canado-américain peut nous donner le marché dont ont besoin nos gens d'affaires pour se spécialiser et réaliser des économies d'échelle. Nos entreprises qui réussissent pourront profiter du marché américain pour livrer concurrence sur d'autres marchés.

À l'évidence, il est on ne peut plus logique que nous cherchions à renforcer nos relations économiques avec nos partenaires commerciaux. Devant l'interdépendance croissante de l'économie mondiale, il est on ne peut plus logique que nous voulions développer encore davantage nos

deux plus importantes relations commerciales. Et devant la place grandissante que prend le bassin du Pacifique, il est on ne peut plus logique que nous fassions porter nos efforts sur le renforcement de nos relations économiques avec nos voisins dans la région.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous devons non pas ériger des barrières, mais construire des ponts pour saisir les occasions économiques qui s'offrent. Je ne saurais concevoir d'occasions plus propices que celles-là.

Je vous remercie.