

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.

VERIFIER AU MOMENT DE
L'ALLOCATION

86/10



"L'IMPORTANCE DE LA
GRANDE-BRETAGNE ET DE
L'EUROPE DANS LA STRATEGIE
COMMERCIALE DU CANADA"

Notes pour une allocution de
l'honorable James Kelleher,
ministre du Commerce extérieur,
à l'occasion d'un déjeuner
offert par le haut-commissaire
du Canada à Londres et le
président de la Chambre de
commerce Canada-Royaume-Uni

LONDRES

Le 10 février 1986

Monsieur le haut-commissaire, M. Waine, c'est pour moi un grand honneur de vous adresser la parole aujourd'hui, et ce, à plusieurs titres. Ce n'est pas simplement parce que vous êtes parmi les entrepreneurs les plus remarquables et les plus dynamiques au monde - bien que vous le soyez assurément -, ni parce que bon nombre d'entre vous appartenez à ce groupe avec lequel le Canada entretient sa relation commerciale la plus durable - bien que ce soit aussi certainement le cas -, mais plutôt parce que c'est devant la Chambre de commerce Canada-Royaume-Uni que j'ai prononcé en 1984, le Jour de l'armistice, mon premier discours à l'étranger en ma qualité de ministre canadien du Commerce extérieur. L'accueil que vous m'aviez réservé à cette occasion - peut-être était-ce de l'indulgence à l'égard d'un débutant? - est un souvenir qui m'est très cher.

Depuis, beaucoup de choses se sont produites. Il y a quinze mois, j'annonçais que notre gouvernement avait l'intention d'abandonner la désastreuse politique énergétique nationale du Canada.

Nous l'avons fait.

Il y a quinze mois, je disais que nous allions mettre au rancart le mécanisme répressif que constituait l'Agence d'examen de l'investissement étranger, de façon à ouvrir le Canada aux gens d'affaires.

C'est chose faite.

Il y a quinze mois, j'affirmais également que notre gouvernement allait prendre le long et difficile chemin qu'imposait le redressement de l'économie nationale, afin de mettre de l'ordre dans nos affaires et de relancer notre économie.

Au cours de ces quinze derniers mois, l'importance accrue accordée par le gouvernement au libre jeu des forces du marché, à la déréglementation et à une approche plus ouverte et plus internationale en matière de politique économique a porté fruit. La relance économique s'est amorcée, avec un taux de croissance de plus de 4 % l'an dernier. L'an dernier également, plus d'emplois ont été créés que pendant toute autre année depuis une décennie, soit plus de 300 000. Les règlements salariaux ont varié entre 2 et 4 % et la productivité a augmenté de 3 %. L'inflation se maintient à moins de 4 %. La croissance de nos exportations a été vigoureuse et nous avons un surplus commercial considérable. Il y a un an, l'investissement était stagnant; il a augmenté de plus de 20 % depuis. En outre - l'OCDE en a d'ailleurs fait état -, les perspectives du Canada pour 1986 sont plus prometteuses que pour tous les autres pays industrialisés.

Dans ce contexte, l'un des plus importants défis consiste à maintenir et à renforcer nos marchés d'exportation à une époque où le protectionnisme gagne du terrain et à assurer la compétitivité du Canada dans un monde en pleine évolution, et c'est à moi, en tant que ministre du Commerce extérieur, qu'il incombe de le relever. Ce défi nous a amenés à prendre des initiatives sur divers fronts.

L'un de ces fronts, vous l'aurez deviné, s'appelle les États-Unis.

Vous savez certainement que le Canada et les États-Unis projettent de négocier un nouvel accord commercial bilatéral. Certains d'entre vous en sont peut-être inquiets, craignant que nous portions moins d'attention au Royaume-Uni, à l'Europe et à nos autres partenaires commerciaux.

Je vous assure que cela ne se produira pas.

Permettez-moi d'élaborer. Les États-Unis constituent de loin notre plus important marché, car il absorbe les trois quarts de nos exportations. Il s'agit donc d'un client auquel nous devons porter attention. Il va sans dire que nous lui portons l'attention voulue. Nous avons proposé au gouvernement américain, qui a d'ailleurs accepté sans réserve, d'entreprendre des négociations bilatérales touchant de nombreux secteurs commerciaux. La question est actuellement entre les mains du Congrès américain. Nous prévoyons que les négociations débiteront à la fin du printemps ou au début de l'été et qu'elles dureront un an et demi ou deux ans.

Cela dit, je dois signaler que nous n'avons nullement l'intention de mettre tous nos oeufs dans le même panier. En effet, nos intérêts commerciaux sont mondiaux, non seulement continentaux. L'accord que nous concluerons éventuellement avec les États-Unis doit également être conforme aux obligations que nous avons envers nos autres partenaires commerciaux et en vertu du GATT. Il serait insensé pour l'une ou l'autre partie de signer un accord qui découragerait d'une quelconque façon nos échanges avec le reste du monde.

C'est pourquoi nous nous attaquons aussi aux dossiers du commerce multilatéral.

L'année courante sera un grand tournant pour les nations commerçantes du monde. Après plus d'une année d'hésitations et de tâtonnements, la plupart des quelque quatre-vingt-dix pays signataires de l'Accord général sur

les tarifs douaniers et le commerce ont accepté d'entamer une nouvelle ronde de négociations commerciales multilatérales quelque temps après l'été. Cette huitième ronde de négociations du GATT aura pour objectifs de renverser la tendance mondiale vers le protectionnisme, d'abaisser davantage de barrières tarifaires, de corriger certaines lacunes et de moderniser le GATT. À cet égard, je me félicite des progrès accomplis à Genève la semaine dernière par les responsables réunis pour préparer l'ordre du jour.

Le Canada s'est résolument engagé à renouveler et à étendre le système commercial multilatéral. Nous avons été l'un des grands promoteurs de la prochaine ronde de négociations du GATT. Afin de bien souligner l'importance que nous y prêtons, nous avons indiqué notre désir, voire notre volonté, d'accueillir la conférence ministérielle par laquelle débutera le processus de négociation. Nous avons proposé que cette conférence ait lieu à Montréal en septembre.

Tout au long des sept premières séries de négociations commerciales multilatérales, le GATT, dans l'ensemble, a donné des résultats positifs. Il a permis de réduire à peu près de moitié les tarifs douaniers, d'établir la structure d'un système commercial ordonné et d'atténuer les frictions d'ordre commercial entre les pays. C'est largement à cause du GATT que le commerce mondial est sept fois plus élevé aujourd'hui qu'en 1950, ce qui a amélioré la qualité de la vie de tous.

Mais dans le cadre du GATT, les progrès tendent cependant à s'accomplir lentement. La huitième série de négociations du GATT durera probablement plusieurs années. Les négociateurs n'auront pas la tâche facile, puisqu'ils devront tenir compte des besoins et des aspirations d'un grand nombre de pays, qui d'ailleurs ne font pas l'unanimité sur la portée des négociations.

Il peut donc être utile d'envisager les négociations commerciales entre le Canada et les États-Unis dans le contexte du GATT.

Il existe des précédents qui nous autorisent à considérer la question sous cet angle. En effet, il y a une cinquantaine d'années, le monde était plongé dans la grande dépression, que venaient aggraver les luttes commerciales. Le Canada et les États-Unis ont été les premiers à réagir contre le protectionnisme qui faisait alors rage. Afin d'abaisser les barrières tarifaires, nous avons signé, en 1935, un accord bilatéral dont les principes sont par la suite devenus les assises du GATT.

Si, aujourd'hui, le Canada et les États-Unis pouvaient de nouveau tracer la voie, si nous arrivions à montrer au reste du monde que la libéralisation du commerce est avantageuse pour tous, la prochaine série de négociations du GATT pourrait bien aller plus vite et plus loin que prévu. Je ne crois pas que cet espoir soit injustifié si l'on songe un instant à la création de la Communauté économique européenne, qui a fait prendre conscience aux pays qui n'en faisaient pas partie de l'utilité de libéraliser le commerce.

Cela dit, j'aborde maintenant le thème principal de mon propos, à savoir, l'importance de la Grande-Bretagne et de l'Europe dans la stratégie commerciale du Canada.

L'un des buts de mon passage à Londres est de rencontrer les délégués commerciaux du Canada en poste en Europe de l'Ouest afin de préparer avec eux des stratégies propres à augmenter nos échanges commerciaux avec cette région qui est capitale pour nous. La Communauté économique européenne est le plus grand marché unifié au monde, et nous croyons pouvoir y augmenter le volume de nos échanges.

Comme vous le savez, le Canada a été fondé par deux pays, la Grande-Bretagne et la France, avec lesquels nous sommes donc unis par des liens spéciaux.

Voilà pourquoi, en avril dernier, le Premier ministre Mulroney a fait une visite officielle au Royaume-Uni et a rencontré M^{me} Thatcher.

Voilà aussi pourquoi, plus tard au cours du mois, M. Mulroney participera au premier sommet des chefs de gouvernement et d'État de la Francophonie, qui est un peu l'équivalent francophone du Commonwealth. Après le sommet, M. Mulroney fera une visite officielle en France et il en profitera sans doute pour réaffirmer l'importance unique que revêt l'Europe de l'Ouest pour le Canada et pour souligner notre désir d'intensifier nos relations commerciales et économiques avec cette partie du monde. C'est là le message que nous voulons communiquer aux gouvernements et aux gens d'affaires partout en Europe, message que je vous transmets d'ailleurs ici aujourd'hui.

C'est pourquoi, après mûre réflexion, nous avons décidé d'adopter une politique soutenue de revitalisation, de reconstruction et de renforcement de nos relations économiques bilatérales avec la Grande-Bretagne et l'Europe. Dans le domaine du commerce, si important pour un pays exportateur comme le Canada, nous avons recensé un certain nombre de secteurs prioritaires sur les marchés clés du monde. La Grande-Bretagne et les principales puissances

économiques de l'Europe de l'Ouest sont au coeur de la stratégie commerciale que nous avons arrêtée après consultation avec les autorités provinciales et le milieu des affaires au Canada. Dans notre stratégie d'exportation vers le marché britannique, nous avons désigné comme prioritaires les secteurs de l'électronique, des produits forestiers, de la machinerie et de l'outillage et des produits alimentaires transformés.

Depuis 1983, les exportations canadiennes vers le Royaume-Uni sont demeurées stables à quelque 2,5 milliards de dollars par an. C'est là environ le dixième de nos exportations totales, mises à part celles vers les États-Unis, et presque autant que l'ensemble de nos exportations vers l'Allemagne, la France et l'Italie. Plus intéressant encore est le fait que nous avons réussi à maintenir nos ventes malgré des taux de change défavorables.

Bien que notre part du marché n'y ait pas augmentée, la Grande-Bretagne est une excellente base pour bon nombre de nos produits d'exportation traditionnels - par exemple, le contre-plaqué, le papier journal et le bois d'oeuvre - et elle constitue notre troisième marché pour nos produits finis. Abstraction faite de notre commerce avec les États-Unis, la Grande-Bretagne achète 15 % de la machinerie, 11 % des demi-produits en métal et 30 pour cent des valves que nous exportons. Comme nous sommes un pays industrialisé, nous accordons beaucoup d'importance à l'exportation de nos produits finis.

Je tiens ici à adresser des remerciements aux centaines d'agents, d'importateurs et de distributeurs britanniques, dont beaucoup sont ici présents, qui s'occupent des produits canadiens sur ce marché. Sachez que nous apprécions au plus haut point les efforts que vous déployez pour promouvoir les ventes de produits canadiens en Grande-Bretagne, qui est notre troisième marché d'exportation et le plus important marché pour nos produits finis, exception faite des États-Unis. Nous sommes également bien conscients du travail accompli par les entreprises canadiennes qui ont établi des bureaux de vente en Grande-Bretagne: elles attestent sans équivoque la présence active du Canada sur le marché britannique.

De l'autre côté de la médaille, le Canada constitue un marché vigoureux et en pleine croissance pour les exportations britanniques, qui sont passées de 1,8 milliard de dollars en 1983 à 2,3 milliards de dollars en 1984, et à 2,6 milliards de dollars pour les dix premiers mois de 1985. L'ouverture du marché canadien, le leadership montré au chapitre de la promotion des exportations par le ministère britannique de l'Industrie et du Commerce, par le

British Overseas Trade Board et par les grands organismes privés comme la CBI, les efforts de commercialisation des entreprises britanniques, le taux de change favorable, tous ces facteurs ont contribué à assurer, en Grande-Bretagne, des emplois fondés sur les exportations au Canada.

Le transfert de technologie est un autre domaine dans lequel nous accomplissons déjà beaucoup ensemble et dans lequel chacun trouve son avantage. Toutefois, il existe d'autres occasions à saisir. Dans les technologies de pointe, tous reconnaissent que l'industrie britannique est inventive et novatrice. Un nombre sans cesse croissant de petites et moyennes entreprises canadiennes cherchent à participer à ce secteur dynamique de votre économie au moyen d'octrois de licences d'exploitation et de coentreprises. Pour leur part, les Canadiens peuvent aussi apporter de nouvelles techniques en Grande-Bretagne et le font effectivement: dans les secteurs des télécommunications, de l'électronique et de l'informatique, plus d'une centaine d'entreprises canadiennes ont des opérations sur le marché britannique, tout comme la plupart de vos grandes sociétés ont des activités considérables au Canada.

Cette situation permet, entre les secteurs privés canadien et britannique, l'essor d'un véritable réseau de coopération fondé sur les occasions d'affaires que chacune des économies offre à l'autre.

Les Canadiens voient clairement le rôle crucial que joue Londres en tant que centre mondial des affaires. Pour l'exportateur canadien, Londres est tout probablement aujourd'hui le centre le plus sophistiqué et le plus influent pour faire des affaires à l'échelle internationale. Londres est une source de renseignements sur les marchés, influe sur le processus décisionnel et fournit des services financiers et autres. Elle est le carrefour où se rencontrent de nombreux clients, concurrents et associés éventuels. Londres est la base à partir de laquelle les exportateurs canadiens étendent leur participation aux grands projets d'immobilisations et aux programmes d'importation en Afrique, au Moyen-Orient et en Asie.

La revitalisation et le renforcement de nos liens doivent se fonder sur la reconnaissance des réalités actuelles et sur la recherche de nouveaux intérêts, de nouvelles possibilités et de nouveaux mécanismes.

Cela n'est certes pas au-delà de nos moyens. Sur plusieurs plans, le Canada et la Grande-Bretagne partagent les mêmes buts: la défense collective de la sécurité et des valeurs de l'Occident, la recherche de meilleures relations

Est-Ouest et d'accords pratiques de contrôle des armements, ainsi que la promotion du développement économique et de la stabilité politique dans le tiers monde. La Grande-Bretagne et le Canada sont les principaux soutiens d'un Commonwealth aujourd'hui multiracial. Étant tous deux des pays commerçants, nous partageons évidemment un objectif fondamental, celui de développer le commerce international.

Permettez-moi maintenant de traiter d'un aspect de nos relations économiques auquel Roy McMurtry accorde une grande importance, comme bon nombre d'entre vous le savez. À Londres, des institutions canadiennes - commerciales, financières et juridiques - sont bien représentées. M. Wain, la Chambre de commerce Canada-R.-U., dont vous êtes le Président, est l'un des éléments essentiels de cette présence. Ce groupe dynamique complète bien les activités du haut-commissariat du Canada et des représentants provinciaux.

À l'instar de ce qui s'est passé au Canada, nous constatons que les représentants canadiens à Londres travaillent de plus en plus en équipe. Nous qui sommes au gouvernement reconnaissons la valeur de l'appui et de la coopération plus marqués dont fait preuve le secteur privé canadien à Londres en vue de promouvoir les intérêts canadiens au-delà des objectifs des entreprises.

Toutefois, le haut-commissaire demeure convaincu que nous pouvons travailler davantage ensemble pour promouvoir énergiquement les intérêts canadiens et pour rehausser l'image du Canada au Royaume-Uni. M. McMurtry m'a indiqué que beaucoup citent en exemple nos amis du Commonwealth, les Australiens, qui font sans cesse preuve d'un dynamisme qui dépasse les objectifs propres aux entreprises, faisant, à chaque occasion possible, la promotion de leur pays. De toute évidence, nous vivons dans un monde très concurrentiel et le Canada se doit plus que jamais de faire preuve d'un esprit d'équipe, et ce, tout particulièrement en ce qui concerne la promotion de l'investissement.

Le climat de l'investissement au Canada s'est amélioré de façon spectaculaire. En remplaçant l'ancienne Agence d'examen de l'investissement étranger par Investissement Canada, nous avons créé un organisme public expressément chargé d'attirer de nouveaux investissements au Canada. Cette nouvelle politique est bien représentée ici aujourd'hui en la personne de M. Victor Clarke, conseiller en investissements bien connu qui a récemment quitté le secteur privé pour devenir notre premier conseiller en investissements en Europe. Vous pouvez le joindre à notre haut-commissariat à Grosvenor Square. Auriez-vous l'obligeance, M. Clarke, de vous lever et vous faire connaître?

Le Royaume-Uni reste l'une de nos cibles principales dans nos efforts pour attirer les investissements au Canada. Cela n'est pas étonnant, si l'on considère que le Royaume-Uni est déjà notre deuxième source d'investissements après les États-Unis. Nos efforts de promotion de l'investissement sont de nature coopérative: par exemple, ici à Londres, le haut-commissaire travaille en étroite collaboration avec les représentants provinciaux et les intermédiaires canadiens et britanniques pour attirer des entreprises britanniques au Canada et encourager celles qui y sont déjà implantées à étendre leurs opérations de façon à se servir du Canada comme voie d'accès privilégiée à l'énorme et dynamique marché américain.

Il ne m'est nullement nécessaire de rappeler à nos amis britanniques ici présents que l'histoire et le patrimoine culturel que nous partageons a, depuis de nombreuses générations, comporté des relations commerciales d'envergure. Il n'y a certes pas au monde d'autres pays où vous vous sentirez plus à l'aise pour mener des affaires.

De notre côté, nous sommes bien conscients du fait que le Royaume-Uni constitue un excellent tremplin pour les entreprises canadiennes qui souhaitent pénétrer le marché commun.

En effet, plus de 160 sociétés canadiennes ont des bureaux au Royaume-Uni, où les treize plus importantes donnent, en permanence, de l'emploi à 55,000 Britanniques. La présence des sociétés britanniques au Canada est encore plus forte. En effet, il y en a au-delà de 550 qui ont des opérations au Canada, et elles y ont investi, en tout, plus de 7,5 milliards de dollars.

Il existe un grand potentiel d'expansion de notre coopération industrielle. À titre d'exemple, je citerai la société Northern Telecom, qui a des opérations étendues en Grande-Bretagne, y compris des installations de recherche, la collaboration permanente entre les sociétés Spar Aerospace et British Aerospace, de même que De Havilland Aviation du Canada, qui espère voir son appareil DASH-7 être retenu pour assurer le service à l'aéroport ADAC de London Docklands.

Il existe aussi chez nous d'excellentes occasions de participation pour les sociétés britanniques dans d'autres industries et d'autres secteurs de pointe, y compris les ordinateurs, tant le matériel que les logiciels, l'équipement et les services d'exploitation pétrolière et gazière en mer et les pièces automobiles.

J'ajouterai que l'heure est très propice à l'investissement au Canada. On y constate chez les entrepreneurs un regain de confiance qui est - je me permets de le dire - largement attribuable à la saine gestion pratiquée par le gouvernement. Comme vous le savez peut-être, l'OCDE effectue périodiquement sur l'économie de ses États membres des études qui comprennent une critique de la politique du gouvernement. L'étude que l'OCDE publiait récemment sur le Canada comporte deux points dignes d'intérêt:

- Fait rare, elle n'a formulé aucune critique négative de la politique gouvernementale.

- Elle prévoit que seul le Japon dépassera le Canada cette année au chapitre de l'accroissement du PNB.

Permettez-moi de citer quelques autres récentes études qui traitent du même sujet. Selon une enquête menée par le Conference Board of Canada, organisme du secteur privé, 55 % des dirigeants d'entreprise canadiens prévoient augmenter leurs dépenses d'immobilisation cette année. En outre, les recherches effectuées par le ministère canadien de l'Expansion industrielle régionale indiquent que les grandes sociétés augmenteront de 13 % leurs immobilisations.

Le Canada est évidemment un vaste pays et, à l'exemple de la Grande-Bretagne, les possibilités d'investissement y sont nombreuses et variées. À cet égard, ceux d'entre vous qui souhaitez en savoir plus long sauront tirer profit de la belle occasion qui s'offrira le mois prochain. En effet, le 4 mars, le Financial Post, l'un des chefs de file de notre presse financière, tiendra un colloque sur l'investissement au Canada. Cette manifestation, qui aura lieu à Grosvenor House, attirera une vingtaine de conférenciers, des dirigeants d'entreprise pour la plupart, qui discuteront de la structure de l'investissement, des nouvelles occasions, de l'exploitation des ressources et de nombreux autres sujets.

Je résume. Le Canada a fait peau neuve, événement qui mérite de retenir votre attention. Le Canada a retrouvé son assurance, sa compétitivité et son sens des affaires. Il cherche à offrir de belles occasions d'investissement et à accroître ses échanges commerciaux avec le reste du monde. Le Canada est aujourd'hui en mesure et désireux d'élargir ses relations commerciales avec la Grande-Bretagne. La porte est ouverte, vous n'avez qu'à entrer.

Je vous remercie de votre attention.