



Déclarations et Discours

N° 82/7

L'IMPORTANCE DES EXPORTATIONS

Discours du ministre d'État (Relations extérieures), M. Pierre De Bané, devant la Chambre de commerce de Montréal, le 23 février 1982.

... Vous savez tous que le Canada est depuis longtemps une grande nation exportatrice. Comme nous dépendons maintenant des exportations pour quelque 31 p. 100 de notre produit national brut (P.N.B.), nous nous butons quotidiennement au défi d'un monde de plus en plus compétitif. Avec le ralentissement du taux de croissance de leurs économies, nos grands partenaires commerciaux se tourneront eux aussi de plus en plus vers les exportations pour trouver la solution à l'insuffisance des investissements, au chômage élevé et à l'inflation. À la lumière de ces réalités, je voudrais vous parler maintenant d'un défi que nous avons tous à relever, le défi de l'exportation.

Je n'ai pas l'intention de faire un exposé magistral et truffé de statistiques, mais je voudrais durant ces quelques instants vous sensibiliser davantage à cette réalité canadienne. J'aimerais vous faire prendre conscience du potentiel énorme qui ne demande qu'à être exploité. J'arrive d'Afrique du Nord — plus précisément du Maroc et de la Tunisie — où m'accompagnait une importante délégation d'hommes d'affaires canadiens et où j'ai présidé deux commissions bilatérales. J'ai pu constater au cours de nos discussions que les gouvernements et les hommes d'affaires de ces pays étaient désireux de cultiver avec le Canada des relations commerciales plus étendues. Ils connaissent déjà la qualité et l'excellence de nos produits et services, mais quelques-uns d'entre eux ont fait remarquer que les firmes canadiennes devraient démontrer plus de persévérance dans le développement de ces relations commerciales à l'étranger.

Notre réputation nous précède. Nous sommes estimés et appréciés, non seulement en Afrique, mais partout dans le monde. Alors, qu'attendons-nous ? Nous ne pouvons sérieusement espérer que, dans ce monde caractérisé par l'émergence de nouveaux concurrents de plus en plus dynamiques et compétents, contrats et relations d'affaires se développeront sans que nous y mettions davantage d'ardeur, de persistance et d'imagination. Serait-ce que le dynamisme et la motivation à exporter nous font défaut ?

Surplus commercial

Un élément favorable de l'évolution de la conjoncture économique canadienne en 1981 — surtout si l'on tient compte de la baisse de l'activité économique à l'échelle mondiale — a été la réalisation d'un surplus de 6,5 milliards de dollars au titre des opérations sur marchandises. Ce surplus, qui a dépassé largement les prévisions, se compare favorablement au surplus record de 7,8 milliards de dollars enregistré en 1980. L'augmentation de nos exportations, 10 p. 100 en 1981 et 17 p. 100 en 1980, a été

supérieure à la croissance du P.N.B. au cours de ces années. Ainsi, les exportations connaissent une meilleure performance que l'économie dans son ensemble.

Tandis que les exportations canadiennes vers tous les marchés atteignaient 84 milliards de dollars, celles destinées aux États-Unis connaissent une augmentation de 15 p. 100 pour atteindre approximativement 56 milliards de dollars. Les États-Unis continuent d'être notre plus important partenaire commercial, et ils le resteront, absorbant les deux tiers de nos exportations. Même si notre excédent commercial avec ce pays a grimpé à 2,6 milliards de dollars en 1981, comparativement à des surplus négligeables en 1979 et 1980, notre surplus au titre des opérations sur marchandises avec tous les autres pays a été moins élevé en 1981 qu'en 1980, surtout en raison de la réduction de nos exportations à l'Europe occidentale et au Japon et de l'accroissement marqué du volume de nos importations en provenance de certains nouveaux pays industriels comme la Corée du Sud.

Un coup d'oeil à nos exportations d'articles manufacturés permet de constater que notre performance est largement supérieure à ce que certains critiques pourraient laisser croire. Quelque 70 p. 100 de nos exportations de marchandises prennent la forme de produits semi-finis et finis. Diverses sociétés canadiennes ont acquis une compétence de renommée mondiale dans des secteurs tels le traitement des ressources naturelles dans les régions éloignées, l'établissement de réseaux de transport adéquats en milieu rural et urbain, la mise sur pied de systèmes de télécommunications efficaces et la production de denrées alimentaires de qualité. Les sociétés canadiennes profitent actuellement de ce potentiel commercial ; je me bornerai à citer, à ce titre, deux exemples qui vous sont d'un intérêt particulier :

1) En décembre 1981, la société S.N.C. s'est vu adjuger un contrat en vue de la prestation de services d'ingénieurs-conseils liés à la conception, à l'aménagement et à l'équipement du projet d'exploitation cuprifère de Tintaya, au Pérou. La Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.) et un consortium d'institutions internationales de financement ont signé avec le gouvernement du Pérou un accord de financement de 215 millions de dollars américains qui ouvre la voie à de nouvelles exportations canadiennes d'équipement et de services miniers.

2) Je veux également faire état d'une vente conclue récemment qui illustre comment le gouvernement et les exportateurs peuvent travailler de concert à assurer le succès de leurs activités sur les marchés d'exportations. Vous savez que la société Bombardier a récemment remporté le contrat de la construction de voitures pour le métro de Mexico. Non seulement Bombardier a été compétitif au niveau du prix, de la qualité, du délai de livraison et du service après vente, mais le nouveau mode de financement par crédits mixtes introduit par notre gouvernement a permis à cette société de soumissionner sur un pied d'égalité avec les sociétés françaises rivales. L'adjudication de ce projet de 150 millions de dollars place les Canadiens dans une position avantageuse pour d'autres projets de construction de métros au Mexique et ailleurs. En outre, la

société Bombardier a fait la preuve de sa compétitivité aux États-Unis en concluant une vente de 112 millions de dollars pour la prestation de voitures de chemins de fer et de services connexes au département du Transport du New Jersey.

Il faut accroître les exportations

Si notre performance au chapitre des exportations a été bonne, et si nous conservons encore certains avantages, nous savons tous que la compétition est farouche et qu'elle vient non seulement de pays comme le Brésil, la Corée et le Mexique, mais aussi de nos concurrents traditionnels. Nous ne pouvons tout simplement pas nous permettre de nous reposer sur nos lauriers, car tout indique que la croissance économique au Canada progressera à un taux inférieur aux niveaux antérieurs. Dans une large mesure, le développement économique et la création d'emplois au Canada seront tributaires d'une amélioration de la performance au chapitre des exportations.

Nos marchés traditionnels, comme les États-Unis, le Japon et l'Europe, continueront d'offrir des possibilités de commerce, mais mes collègues et moi sommes convaincus que, pour bon nombre de sociétés, les occasions qui se présenteront dans les années 80 résident dans des régions où les Canadiens n'ont pas, jusqu'à maintenant, été aussi dynamiques qu'ils auraient pu l'être.

Comme vous le savez, les investissements des nouvelles nations industrielles au niveau de l'infrastructure, de la construction d'usines, des projets sociaux et des aménagements agricoles ouvriront la porte à une variété de biens et de services canadiens.

Le dialogue Nord-Sud

Étant donné que le volume des exportations mondiales continue de s'accroître plus vite que la production, la réalité de l'interdépendance est devenue de plus en plus évidente pour tous les membres de la communauté internationale. Un fait tout particulièrement frappant est la participation croissante des pays en voie de développement à l'économie mondiale. En 1979, la valeur totale de leurs importations et de leurs exportations (dont le pétrole) a composé pour près de 25 p. 100 de la valeur globale des échanges internationaux. Et, selon la Banque mondiale, ces pays devraient contribuer pour plus du quart de l'accroissement de la production mondiale entre 1980 et 1990 et assumer près de 30 p. 100 de l'augmentation du volume des échanges mondiaux pendant la même période.

Voilà des facteurs qui soulignent l'importance que le Canada attache au dialogue Nord-Sud. Nos objectifs ne sont pas seulement humanitaires, bien que la recherche de la justice sociale soit une valeur chère aux Canadiens ; ils sont aussi le reflet d'intérêts mutuels. Les pays en voie de développement, et particulièrement les nouveaux pays industriels, représentent d'importants nouveaux débouchés pour les économies occidentales, dont celle du Canada.

Si nous voulons exploiter les possibilités qu'ils offrent, nous devons d'abord leur permettre de réaliser leur potentiel. Nous devons collaborer pour veiller à ce que le système économique international fonctionne à notre avantage collectif. Dans le

secteur commercial, le Canada croit que la meilleure façon d'y parvenir réside dans la recherche d'un système commercial international ouvert et dans une participation accrue des pays en voie de développement à l'Accord général sur les tarifs et le commerce, le GATT. Ce sont là les grands objectifs que nous continuerons de poursuivre dans les négociations Nord-Sud, et dans toutes négociations globales éventuelles, ainsi que lors de conférences permanentes comme la réunion ministérielle du GATT, qui se tiendra prochainement.

Avantages du programme d'aide

Le programme d'aide du Canada reste une contribution essentielle aux efforts des pays en voie de développement en vue de promouvoir la croissance et le développement. Trop souvent, ce programme d'aide, qui se chiffre à près de 1,5 milliard de dollars par an, est certes perçu comme une expression éloquent de notre générosité en tant que peuple, mais aussi comme une perte sèche pour l'économie canadienne. Or, cela est loin d'être le cas.

Notre programme d'aide nous sert en ouvrant de nouveaux marchés pour nos produits et notre technologie. Dans les principaux pays des Caraïbes, de l'Amérique latine, de l'Asie et en Afrique, où le Canada était jusqu'à tout récemment très peu présent, notre réputation comme partenaire valable n'est plus à faire et nous le devons à notre programme d'aide. Dans plusieurs pays du tiers monde, nos biens d'équipement ont pu se tailler une part du marché grâce à ce même programme. Je pense, par exemple, aux compagnies telles Bombardier et de Havilland. Des firmes de consultants comme S.N.C., Lavalin et Gaucher-Pringle-Carrier ont su utiliser le programme d'aide comme tremplin pour augmenter et diversifier leurs activités dans les pays en voie de développement. Et si j'ai cité les noms de quelques sociétés québécoises parmi les bénéficiaires du programme d'assistance, ce n'est pas par hasard : globalement, quelque 40 p. 100 des contrats de services passés au Canada par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) sont revenus à des sociétés installées dans l'agglomération montréalaise.

D'ailleurs la contribution canadienne aux diverses organisations internationales telles que la Banque mondiale et les banques régionales de développement permet aux sociétés canadiennes de soumissionner dans des conditions avantageuses de grands projets financés multilatéralement. Il reste, toutefois, que nous avons du chemin à parcourir avant d'obtenir une juste part de cet énorme marché.

D'une manière générale donc, l'aide est venue appuyer directement et de façon significative nos sociétés d'exportations et nos firmes de consultants. Récemment, le gouvernement canadien a pris des décisions visant à rendre le programme d'aide encore plus pertinent et plus utile pour le monde des affaires. L'an dernier, il a été convenu de réserver 20 p. 100 de notre assistance aux pays à revenu moyen, où les retombées commerciales sont les plus attrayantes. D'ailleurs, un nouveau programme de coopération industrielle a été mis sur pied afin d'encourager les entreprises canadiennes à s'implanter dans les pays en voie de développement ou à y étendre leurs opérations. À

cette fin, le programme finance des études, met sur pied des missions d'investissement, et fournit l'assistance technique aux secteurs commercial et industriel des pays en voie de développement.

Coopération économique

Lors de mes déplacements officiels dans le tiers monde, et plus récemment à l'occasion de mon voyage au début du mois en Tunisie et au Maroc, j'ai pris soin de sensibiliser les dirigeants et les hommes d'affaires que j'ai rencontrés au fait que la coopération économique ne peut être à sens unique. Nous avons consenti un grand effort au développement de ces pays. Là où des entreprises canadiennes sont en mesure d'offrir un meilleur produit à un meilleur prix, elles ont droit de réclamer une part plus équitable du marché. Ce langage clair et sans ambages en faveur d'une coopération économique mutuellement profitable a été bien reçu et apprécié par nos interlocuteurs et également, je crois, par la délégation d'hommes d'affaires canadiens qui m'a accompagné.

En outre, il existe un rapport étroit entre l'aide au développement et les exportations. Il serait erroné d'affirmer qu'il est facile d'exporter. Le défi consiste à mettre à contribution nos aptitudes et capacités dans les secteurs où nous avons acquis une compétence particulière et à exploiter cette compétence sur les marchés mondiaux pour contrer la concurrence farouche qui y règne. La décision initiale d'exporter et, subséquemment, de percer sur de nouveaux marchés, ne doit pas être prise à la légère. Pour être à la hauteur, les exportateurs doivent prendre un engagement à long terme au niveau des ressources organisationnelles, tant financières qu'humaines, et prospecter avec dynamisme des marchés spécifiques.

Le gouvernement du Canada appuie activement le développement des marchés d'exportations. Nous travaillons d'ailleurs en étroite collaboration avec les ministères provinciaux chargés de l'expansion du commerce. Les agents de commerce fédéraux en poste à l'étranger, à Ottawa et dans les bureaux régionaux sont prêts à vous aider à identifier des marchés et des acheteurs possibles.

Je puis vous assurer que les hommes d'affaires continueront d'avoir directement accès aux fonctionnaires chargés des questions commerciales et aux programmes d'aide aux exportations, tels le Programme de développement des marchés d'exportations (P.E.M.D.) et au Programme des projets de promotion au sein du nouveau ministère. Le budget du P.E.M.D. est passé de 9 millions de dollars en 1980-1981 à 17,6 millions en 1981-1982, et le Programme des projets de promotion a un budget de 8,6 millions consacré aux expositions commerciales et aux missions.

Au besoin, le gouvernement canadien adaptera ses programmes à l'évolution de la conjoncture mondiale pour vous aider dans vos efforts de commercialisation. La Commission d'expansion du commerce d'exportation a été mise sur pied pour conseiller le gouvernement sur toutes les questions liées aux exportations. Comme vous le savez peut-être, cette Commission est composée de membres qui proviennent tant du

secteur privé que du secteur public. Depuis sa création, l'été dernier, elle a présenté au gouvernement des recommandations concernant divers dossiers, dont ceux de la Société nationale de commerce, du Programme canadien de prix aux exportateurs, de COSTPRO*, de la capacité du réseau ferroviaire dans l'Ouest et du détachement d'agents de commerce auprès de petites et moyennes entreprises. Je m'en voudrais de conclure mes propos sans mentionner le rôle crucial du financement des exportations. L'an dernier, la S.E.E., par l'entremise de son programme de prêts, a permis aux exportateurs de conclure des ventes totalisant 1,4 milliard de dollars. Le gouvernement du Canada n'appuie pas le financement abusivement bas offert par certains de nos compétiteurs. Toutefois, nous sommes disposés à offrir un dosage de crédits commerciaux et d'aide s'il est prouvé que votre concurrent offre un financement par crédits mixtes. En outre, des agents de commerce seront détachés auprès des bureaux régionaux du ministère de l'Expansion industrielle régionale pour assurer un contact étroit avec la communauté des exportateurs.

**Réorganisation
du ministère
des Affaires
extérieures**

La réorganisation récente d'un certain nombre de ministères fédéraux est un nouvel exemple du désir de notre gouvernement de renforcer notre capacité internationale. Les changements opérés attestent que le commerce est une activité qui embrasse tous les secteurs de l'économie canadienne et qui doit occuper la place qui lui revient dans nos relations internationales. C'est d'ailleurs ce à quoi vise la réorganisation annoncée par le premier ministre : les fonctions commerciales qui ressortissaient auparavant à l'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce ont été assimilées aux responsabilités existantes du ministère des Affaires extérieures pour former un ministère des Affaires extérieures radicalement transformé. Le nouveau ministère offrira davantage de possibilités de promouvoir les nombreux intérêts politiques et économiques du Canada à l'étranger. Le commerce et l'économie deviendront l'un des grands axes de l'activité du nouveau ministère. Les représentants du Canada à l'étranger accorderont une plus grande importance à la promotion de nos intérêts commerciaux. Cette décision est devenue nécessaire étant donné l'évolution du commerce international. La commercialisation et le financement des exportations sont devenus de plus en plus complexes et compétitifs : les pays où les salaires sont peu élevés élargissent la gamme de leurs exportations ; les pays très industrialisés livrent une concurrence acharnée dans les secteurs de la fabrication et de la technologie de pointe ; le commerce mondial se libéralise de plus en plus et les échanges directs entre États prennent de plus en plus d'importance. C'est sur cette toile de fond que le ministère des Affaires extérieures a été réorganisé pour promouvoir activement l'exportation des ressources, des produits finis et des services de toutes les régions du pays vers les marchés étrangers.

Je sais que l'activité de l'exportation est une entreprise hautement concurrentielle et souvent complexe qui requiert un engagement spécial. Je tiens à vous assurer que mon collègue, M. Ed Lumley, et moi-même sommes prêts à vous apporter toute l'aide possible. N'hésitez pas à prendre contact avec nous ou avec l'un ou l'autre de nos collaborateurs au ministère des Affaires extérieures. Nous sommes à votre service.

**Organisation canadienne de simplification des pratiques commerciales.*