

STATEMENT DISCOURS



NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE CHARLES LAPOINTE,
MINISTRE D'ÉTAT
(RELATIONS EXTÉRIEURES),
DEVANT LES MEMBRES DE
COMMERCE MONTREAL INTERNATIONAL,
MONTRÉAL,
LE 25 MAI 1983

Je vous dirai d'abord que je suis très heureux de me retrouver parmi vous. D'une part, parce qu'il m'est toujours agréable de m'associer aux préoccupations du milieu des affaires - et je reconnais ici quelques-uns de mes anciens interlocuteurs au Tourisme et à la Petite entreprise - ensuite parce que l'on m'offre ainsi l'occasion de réaffirmer l'importance qu'accordent à l'expansion du commerce tant le gouvernement que le ministère des Affaires extérieures. Mes déplacements récents, à titre de ministre d'État aux Relations extérieures, m'ont confirmé que nos priorités sont les bonnes: le potentiel d'élargissement des débouchés extérieurs est réel et considérable pour les entreprises dynamiques, qui peuvent et savent offrir au meilleur prix des produits et services innovateurs.

Je suis de ceux qui estiment qu'il est téméraire de prétendre à d'importantes relations politiques bilatérales si elles ne s'accompagnent pas ou n'offrent pas la possibilité de s'appuyer sur de solides relations commerciales. Ce point de vue est en partie responsable de la décision prise par le gouvernement l'an dernier de réorganiser le ministère des Affaires extérieures. C'est sur la base de ce même constat que nous veillons, constamment, à ce que l'élaboration de notre politique étrangère réserve une place équilibrée à la promotion de nos intérêts économiques et commerciaux.

Considérant l'importance du commerce international pour l'économie du Canada, cet énoncé a quelque chose de tautologique. L'excédent qu'affiche notre commerce des marchandises reste l'un de nos rares motifs d'optimisme dans un contexte économique marqué jusqu'à tout récemment par la récession mondiale. Le commerce favorisant l'investissement et l'emploi, deux grandes priorités au Canada, je vous laisse imaginer quelle aurait pu être notre performance globale si ce secteur avait failli.

Nos exportations, vous le savez, comptent pour près du tiers de la production nationale. Aucun grand pays industrialisé ne dépend plus que le Canada du commerce extérieur pour son bien-être économique. Il procure de l'emploi aux plus de 2 millions de Canadiens qui participent à la production et à la distribution de biens destinés à l'exportation. En 1982, le Canada a enregistré un excédent record de \$17,8 milliards au titre de son commerce des marchandises. Fait significatif, le volume d'exportations n'a que marginalement fléchi malgré la récession internationale; la faiblesse de la demande intérieure, très nette, a été responsable d'une forte chute de nos importations. Cette conjoncture a permis de transformer un traditionnel déficit au chapitre de nos échanges d'articles manufacturés en un excédent de \$4,4 milliards.

Les États-Unis demeurent notre principal partenaire commercial - absorbant les deux tiers de nos exportations - et continueront d'être notre plus important débouché. Toutefois, les relents de protectionnisme que l'on perçoit toujours dans l'entourage du Congrès pourraient limiter notre accès à ce marché et nuire considérablement à nos activités commerciales. En toute justice, je dois souligner que la décision annoncée hier par les autorités américaines concernant la question de l'accès du bois d'oeuvre canadien au marché américain contribuera à faire diminuer le niveau d'incertitude qui régnait. La nécessité d'accroître nos exportations et de diversifier nos marchés ne s'est pas évaporée pour autant. Nous avons entamé le processus dès 1971 avec la "troisième option". Plus récemment, nous avons procédé à un exercice détaillé de recensement des marchés les plus prometteurs, compte tenu de nos capacités de production, et avons préparé des plans de marketing que pourront utiliser les entreprises désireuses de poursuivre ces possibilités. À ce jour, des plans d'exportation pour le Mexique, l'Australie, la Corée, le Brésil, la Norvège et le Japon ont été réalisés et distribués. Des plans similaires pour la France, l'Allemagne de l'Ouest, l'Arabie Saoudite et le Venezuela sont sur le métier. D'autres suivront. Le Ministère a bien entendu produit d'autres études et documents qui pourront vous être utiles, quelle que soit la région du monde où vous mèneront vos activités.

Lorsque l'on aborde la question de la diversification des marchés, les pays en développement devraient singulièrement attirer notre attention, tant en raison de l'importance de la capacité d'absorption des uns que du potentiel élevé de croissance des autres. En 1982 par exemple, nos exportations en direction de l'Afrique et de l'Asie, Japon exclu, sont passées à \$9,1 milliards: une augmentation de 12% par rapport au niveau atteint en 1981.

Selon les estimations de la Banque mondiale, plus du quart de l'accroissement que connaîtra la production mondiale entre 1980 et 1990 sera attribuable aux pays en développement; il contribueront à près de 30% de l'accroissement du commerce mondial pendant la même période. Les investissements des pays nouvellement industrialisés en infrastructures, complexes industriels, services sociaux et aménagements agricoles constituent, vous aurez pû le constater, autant de possibilités pour les nombreux exportateurs canadiens.

Le programme d'aide du Canada demeure un apport essentiel à l'appui des efforts entrepris par les pays moins développés pour promouvoir leur croissance et leur développement. Ce programme d'aide, qui totalise quelque \$1,5 milliard cette année, est trop souvent étroitement perçu comme l'expression de la générosité de notre pays, mais "une perte pour l'économie canadienne". Ce qui n'est réellement pas le cas. L'engagement pris par le gouvernement de consacrer 0,5% du produit national brut à l'aide publique sert des fins aussi bien développementales que commerciales.

Notre programme d'aide est un véhicule de promotion unique pour nos produits et nos techniques. C'est ce programme qui permet à nos biens d'équipement de trouver preneurs en de nombreux pays du tiers monde. Je pense à des sociétés comme Bombardier, Marine Industrie et Spar aérospatiale limitée. Pour des sociétés de consultants comme SNC, Lavalin, Gaucher-Pringle-Carrier et CEGIR, il aura servi de tremplin pour accroître et diversifier leurs activités dans les pays en développement. Et ce n'est pas par accident que j'ai cité ces entreprises québécoises au nombre de celles qui participent à la réalisation de notre programme d'aide. Quelque 40% des marchés de services conclus au Canada par l'ACDI sont accordés à des entreprises de la région du Grand Montréal.

Les contributions canadiennes à la Banque mondiale et aux banques régionales de développement, elles aussi partie intégrante du programme d'aide, donnent accès à des financements favorables aux entreprises canadiennes soumissionnant de grands projets financés par ces sources multilatérales. Et je peux vous assurer que beaucoup de chemin reste à parcourir avant que nous ne réussissions à nous attribuer une part significative du potentiel de financement énorme qu'elles recèlent.

Dans l'ensemble, on peut affirmer que nos sociétés exportatrices ont directement et grandement profité du programme d'aide du Canada. Cela continuera. Le gouvernement fédéral a récemment pris des décisions visant à rendre le programme encore plus adapté et plus utile à l'entreprise. Nous avons accepté d'allouer 20% de notre aide aux pays à revenu moyen qui nous semblent offrir les meilleurs débouchés. Ces sommes d'argent sont mises à la disposition de ces pays pour réduire le fardeau du financement de l'achat de produits ou de services canadiens - il s'agira fréquemment de projets où des crédits sont consentis

en parallèle par l'ACDI et la SEE. Elles permettent, alternativement, de défrayer le coût de la composante assistance technique qui accompagne régulièrement l'achat de biens d'équipements, lorsqu'elle n'est pas carrément essentielle. Par ailleurs, un programme de coopération industrielle a été établi pour encourager nos entreprises à implanter des sociétés mixtes dans les pays en développement et à poursuivre des projets financés par des organismes multilatéraux tels la Banque mondiale et les Fonds arabes. Ce programme finance des études jusqu'à concurrence de \$250 000, organise des missions d'investissement et fournit une assistance technique aux secteurs commercial et industriel des pays en développement. Commerce Montréal International (CMI) a également présenté une demande dans le cadre de ce programme. Je me réjouis de cette intention que manifeste CMI d'intervenir sur la scène internationale. Nous sommes disposés à soutenir toute requête pour des actions ponctuelles et spécifiques qui découlera de cet intérêt.

Malgré cela, il serait trompeur d'affirmer qu'exporter est chose facile. Les marchés internationaux sont le théâtre d'une vive concurrence. Ne nous leurrions pas. Si le commerce d'exportation est rentable pour nous, il l'est également pour nos compétiteurs. Vous savez mieux que moi que la liste de nos compétiteurs s'allonge à chaque année. Pour réussir, nos exportateurs doivent être disposés à engager des ressources financières et humaines pour de nombreuses années, à poursuivre vigoureusement des marchés qu'ils auront identifiés avec précision et surveiller de très près l'évolution de leur coût de revient.

L'engagement qu'a pris le gouvernement envers le développement des marchés d'exportation a été confirmé dans le budget du 19 avril. Vous me permettrez de souligner les mesures qui s'y réfèrent spécifiquement:

- L'exemption au titre de l'imposition des revenus des particuliers tirés d'un emploi à l'étranger a été libéralisée pour améliorer la situation concurrentielle internationale des entreprises canadiennes. Cette mesure réduira de manière significative les coûts en personnel des entreprises et devrait encourager nos industries, dont celle de la consultation, à travailler dans les pays en développement.
- Le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME) a été valorisé: 20 millions de dollars supplémentaires y seront consacrés au cours des 4 prochaines années et s'ajouteront à un budget qui totalise déjà \$22 millions annuellement. Grâce à ce programme, le gouvernement partage le coût de l'identification et de la poursuite des marchés d'exportation avec le secteur privé sur une base moitié-moitié.

- Un Fonds spécial de relance des exportations de \$180 millions a été créé pour permettre à la Société pour l'expansion des exportations (SEE) de financer certains projets qu'elle pourrait autrement ne pas être en mesure de poursuivre en raison de contraintes budgétaires. Cette mesure vient s'ajouter aux programmes nouvellement établis par la SEE pour aider les petites et moyennes entreprises.
- Dans le cadre de son Tarif de préférence générale, le Canada a abaissé les taux de droits frappant les produits des pays en développement, mesure qui touche quelque \$10 millions en importations annuelles de ces pays. Cette mesure s'inscrit dans le cadre de notre recherche d'un système commercial international ouvert et juste où le commerce est réellement un processus à deux voies.

J'ai fait référence aux nouveaux programmes de la SEE. Essentiellement, il s'agit du "programme de forfaitage", qui permet d'améliorer l'encaisse des petites entreprises par l'escompte de billets à ordre auprès des banques privées, et du guichet "crédit mixte" qui a été établi pour lui permettre d'offrir à des taux prêteurs très avantageux des conditions rencontrant les offres de financement à l'exportation présentées par nos concurrents. La première utilisation qui en a été faite a permis à la société Bombardier d'obtenir un important contrat pour la vente de rames de métro à la Régie de transport urbain de la ville de Mexico, une transaction d'une valeur de \$100 millions. Comme je ne désire pas mettre la puce à l'oreille de nos compétiteurs, je ne peux vous donner le détail des contrats où ce genre de financement est actuellement offert. Les journaux vous informeront prochainement de quelques beaux projets que l'on obtiendra grâce à ce mécanisme.

Le gouvernement recherche activement l'expansion des marchés d'exportation et à cette fin, collabore étroitement avec les ministères provinciaux concernés. Nos agents commerciaux à l'étranger, à Ottawa et dans les diverses régions du pays sont prêts à vous aider à recenser marchés et acheteurs potentiels. Le Service des délégués commerciaux, mécanisme extra-national du ministère des Affaires extérieures pour les questions commerciales, a été élargi pour faciliter les contacts entre exportateurs canadiens et acheteurs étrangers. Ses représentants agissent également comme consultants à toutes les étapes du marketing international. Les maisons de commerce sont un utile complément au Service des délégués commerciaux, notamment pour les exportateurs qui en sont à leurs débuts ou qui estiment ne pas avoir, seuls, "les reins assez solides". Elles mènent une large gamme d'activités et possèdent une connaissance pratique et spécialisée des marchés internationaux. Leurs compétences dans la recherche de marchés étrangers ont été repertoriées dans un guide que nous mettons à votre disposition.

Dans un autre ordre d'idées, il est évident cependant que les perspectives d'avenir du commerce canadien sont en grande partie tributaires du climat économique général et du bon fonctionnement du système international des échanges. La récession a engendré de fortes pressions protectionnistes, tant au Canada que chez nos principaux partenaires commerciaux. La crise de l'endettement dans plusieurs pays en développement a entraîné une fermeture brutale de marchés comptant jusqu'à tout récemment parmi les plus dynamiques. La relance des échanges et le renforcement du système de libre commerce constituent des éléments-clés de la reprise économique.

Les ministres, réunis à l'OCDE il y a quelques semaines, sont tombés d'accord sur la nécessité de mettre à profit les conditions favorables créées par la reprise qui s'amorce pour renverser les tendances protectionnistes et entreprendre un démantèlement progressif des mesures restrictives rendues nécessaires par la récession. Le Sommet économique de Williamsburg qui s'ouvre dans quelques jours se penchera également sur les problèmes qui confrontent le commerce international, en s'attachant à faire ressortir les liens fondamentaux entre ces derniers et la réalisation d'une reprise économique durable et la résolution du problème de l'endettement. Ce dernier sujet, d'une actualité brûlante, a récemment fait l'objet d'une rencontre entre Ministres du Commerce et des Finances des pays du Sommet et sera au coeur des débats de la sixième session de la Conférence des Nations-Unies pour le Commerce et le Développement qui se tiendra à Belgrade au mois de juin.

Il importe que ces diverses rencontres internationales aillent au-delà des déclarations de principe sur les vertus du libre échange. Il y va de l'intérêt du Canada, en tant que grande nation commerçante, qu'elles débouchent sur un processus concret et réaliste de renforcement du système commercial multilatéral essentiel à notre croissance et à notre prospérité.

En terminant, je vous dirai que cette brève évocation des grands paramètres qui déterminent l'environnement commercial canadien et des services que le gouvernement a mis sur pied ne concerne qu'une facette de la question. Le gouvernement s'est engagé à développer le commerce extérieur, mais sans votre dynamisme et vos efforts, il ne réussira pas à améliorer les résultats.

Je peux vous assurer, pour ma part que mes collègues et moi ne ménagerons aucun effort pour appuyer vos entreprises, auprès des autorités et gouvernements étrangers le cas échéant. Plusieurs d'entre vous peuvent en témoigner. Je m'attendrai à ce que vous ne relâchiez aucun effort afin d'être toujours plus productifs, efficaces et compétitifs, à l'étranger et au pays. Quoique l'on en dise, c'est encore là que réside principalement notre potentiel de succès à l'exportation.