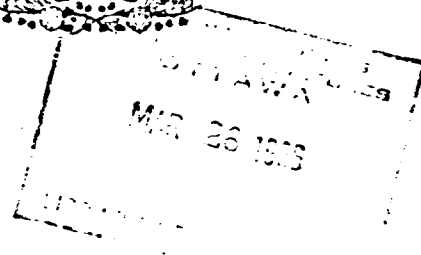


VERIFIER AU MOMENT DE
L'ALLOCATION

REF.

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL



86/09

Notes pour une allocution de
l'honorable James Kelleher,
ministre du Commerce extérieur,
devant l'Association canadienne
pour l'Amérique latine et les
Caraïbes et la Chambre de
commerce Canada-Brésil

OTTAWA

Le 4 février 1986

Seule une des quatre options concernant les États-Unis a retenu l'attention de tous: celle d'entamer des négociations commerciales bilatérales.

Le terme "attention" est peut être trop faible. L'idée que nous pourrions négocier une meilleure entente commerciale avec le pays qui achète un quart de tout ce que nous produisons -- pas un quart de nos exportations, mais bien un quart de la totalité de notre production -- cette idée, je le répète, a déclenché dans tout le pays un flot d'accusations et de contre-accusations, qui s'est bien entendu intensifié quand, après des consultations longues et intenses avec le secteur privé et les provinces, nous avons décidé d'entreprendre ces négociations bilatérales.

L'une des accusations les plus communes - et je suppose, celle qui préoccupe le plus les personnes ici présentes - est que nous "mettons tous nos oeufs dans le même panier", autrement dit, que nous avons abandonné nos intérêts commerciaux pour devenir des "continentalistes" étroits.

Très loin de nous cette idée. Nous ne mettons pas tous nos oeufs dans le même panier. Nous ne sommes pas devenus des "continentalistes". Notre objectif est sans le moindre doute d'accroître nos échanges commerciaux avec le monde entier.

Je m'explique.

En même temps que nous avons proposé d'entamer des négociations commerciales bilatérales avec les Américains, nous avons lancé une importante initiative commerciale dans la région du Pacifique qui, comme vous le savez, est actuellement la région du monde qui connaît la croissance la plus rapide. Nous avons ouvert de nouveaux bureaux de représentation commerciale au Japon et en Chine, et avons détaché davantage de délégués commerciaux dans cette région.

Mais ce n'est pas tout, bien loin de là.

En tant que ministre du Commerce extérieur, je passe une grande partie de mon temps à parcourir le monde pour promouvoir les exportations canadiennes. Je me suis rendu deux fois en Europe de l'Est, trois fois en Europe de l'Ouest, ainsi qu'en Extrême-Orient, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Vendredi, je pars de nouveau, cette fois pour une mission commerciale autour du monde. Ma première étape sera Londres, où je m'entretiendrai avec nos délégués commerciaux de toute l'Europe de l'Ouest de la façon dont

nous pouvons accroître notre commerce dans cette région essentielle du monde. Je m'envolerai ensuite pour l'Asie du Sud-Est - Singapour, Indonésie, Malaisie, Thaïlande et Hong Kong. Ma principale mission dans cette région sera d'ouvrir l'accès aux entreprises canadiennes dans les pays de l'ASEAN.

Comme vous le savez, des affaires urgentes à Ottawa m'ont obligé à reporter l'automne dernier un voyage en Amérique du Sud. J'ai beaucoup regretté de devoir le faire et j'ai bien l'intention de l'entreprendre cette année, dès que j'en aurai la possibilité. Comme je vous l'expliquerai dans un instant, l'Amérique latine est très importante pour le Canada.

Pour en venir maintenant au GATT, tout accord bilatéral que nous pourrions conclure avec les États-Unis, devra également tenir compte de nos besoins commerciaux sur le plan mondial et être compatible avec les engagements que nous avons contractés en vertu du GATT. Il serait tout simplement stupide de la part du Canada -- ou, en fait, de celle des États-Unis -- de signer un accord qui pourrait, d'une façon ou d'une autre, entraver notre commerce avec le reste du monde. En réalité, il y a des chances qu'un accord commercial entre le Canada et les États-Unis contribue à abaisser partout les barrières commerciales.

Cette année sera critique pour toutes les nations commerçantes du monde. Après plus d'un an de tergiversations, la majorité des 90 nations environ qui sont parties à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ont finalement convenu d'entamer, après l'été, une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales.

Sous la conduite de ce gouvernement, le Canada a joué un rôle primordial pour ce qui a été d'amener les nations commerciales du monde à s'entendre sur l'amorce d'une nouvelle série de négociations. Nous avons envoyé des délégations officielles dans le monde entier - y compris évidemment en Amérique latine - pour rechercher des appuis et essayer d'établir un projet d'ordre du jour. J'ai moi-même appuyé la tenue d'une nouvelle série de négociations lors de mes entretiens avec les ministres du Commerce et les ambassadeurs de nombreux pays.

Nous n'en n'avons pas fait une grande publicité - la diplomatie est souvent plus efficace lorsqu'elle est discrète - mais ces efforts ont cependant été très actifs. Pour souligner notre enthousiasme, nous avons proposé d'accueillir la Conférence ministérielle qui donnera lieu à

Mesdames et Messieurs,

Permettez-moi tout d'abord de vous dire combien je suis heureux de participer à vos consultations avec le gouvernement. Bien qu'il s'agisse, je le sais, d'un événement annuel, il a en réalité pour but de consolider des relations permanentes et dynamiques, ce qui donne une signification d'autant plus grande à la réunion d'aujourd'hui.

En effet, les relations de travail qu'entretiennent l'Association canadienne pour l'Amérique latine et les Caraïbes et la Chambre de commerce Canada-Brésil avec les ministères gouvernementaux font foi de l'authenticité de l'un des objectifs fondamentaux de notre gouvernement, à savoir de tenir des consultations, et d'établir la communication entre le gouvernement et le secteur privé afin d'aider la reprise de notre économie et de continuer à la faire progresser.

Aujourd'hui, mes préoccupations portent surtout sur la communication. À vous, exportateurs et gens d'affaires, je tiens à vous brosser de la stratégie commerciale du gouvernement un tableau précis - non pas tel que parfois dépeint par nos critiques, mais véridique.

Il y a à peine plus d'un an, j'ai publié un document de travail intitulé "Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs". Ce document comportait essentiellement deux parties portant: la première, sur la nécessité d'encourager la tenue d'une nouvelle série de négociations multilatérales sous l'égide du GATT, et de s'y préparer; la deuxième, sur ce que nous pouvons faire pour améliorer notre accès au marché de notre plus grand partenaire commercial, les États-Unis.

La partie portant sur les États-Unis faisait état de quatre options possibles - allant de la proposition de laisser les choses telles qu'elles sont, à celle de négocier une nouvelle entente commerciale bilatérale. Nous nous sommes seulement contentés dans ce document de faire remarquer qu'aucune de ces options n'était parfaite et que chacune d'elle avait ses pour et ses contre - sans nous prononcer en faveur d'une option particulière.

Peut-être l'idée n'est-elle pas apparue clairement du fait des nombreux éléments contenus dans ce document. À un moment donné, les gens ont oublié l'importance que nous attachons à la tenue d'une nouvelle série de négociations du GATT - en d'autres termes à notre commerce mondial.

la mise en route de la prochaine série de négociations, et avons suggéré qu'elle se tienne à Montréal en septembre.

Il s'agira de la huitième série de négociations du GATT, et elle aura pour objectif de renverser la tendance au protectionnisme, en accélération dans le monde, d'abaisser encore les barrières commerciales, de contrôler plus rigoureusement certaines échappatoires et de moderniser le système du GATT.

Durant les sept premières séries de négociations multilatérales, le GATT a généralement bien fonctionné. Il est parvenu à abaisser environ de moitié les niveaux tarifaires. Il a établi le cadre nécessaire à un système commercial ordonné et à apaiser les frictions commerciales qui existent entre nations. C'est en grande partie grâce à ces efforts que le volume des échanges mondiaux a septuplé depuis 1950, améliorant ainsi la condition de tous et de chacun.

Néanmoins, les progrès accomplis dans le cadre du GATT tendent à être lents. La huitième série de négociations prendra vraisemblablement de nombreuses années. Les négociations ne seront pas faciles, puisqu'il faudra tenir compte des besoins et des aspirations d'un grand nombre de nations qui ne sont pas toutes d'accord sur les questions à examiner.

À cet égard, je pense quant à moi que les négociations commerciales bilatérales entre le Canada et les États-Unis pourraient bien améliorer les chances de succès de la prochaine série de négociations du GATT.

L'histoire nous donne tout lieu de le croire. Il y a cinq décennies, alors que le monde était en plein milieu de la Grande Dépression et que, pour couronner le tout, les guerres commerciales avaient éclaté, le Canada et les États-Unis furent les premiers à réagir au protectionnisme rampant de l'époque. En 1935, nous avons signé un accord bilatéral - dont les principes devaient éventuellement servir de fondement au GATT - afin d'abaisser les barrières.

Le même genre de situation pourrait fort bien se reproduire. Aussi, si le Canada et les États-Unis pouvaient encore une fois ouvrir la voie, si nous pouvions montrer au reste du monde que la libéralisation du commerce est à l'avantage de tous, il se pourrait fort bien que la nouvelle série de négociations accomplisse davantage, plus rapidement.

Ne perdant pas cela de vue, concentrons un instant notre attention sur les relations du Canada avec l'Amérique latine et les Caraïbes.

Tout d'abord, permettez-moi de féliciter tant l'Association canadienne pour l'Amérique latine et les Caraïbes que la Chambre de commerce Canada-Brésil, pour les initiatives qu'elles ont prises l'an dernier et qui, en fait, non seulement complètent les efforts que nous déployons actuellement, mais sont aussi un parfait exemple des avantages que l'on peut tirer de la consultation et de la coopération.

Sans parler des catastrophes naturelles et des problèmes politiques qui se sont abattus sur elles ces deux dernières années, nous sommes tous au courant des crises économiques que traversent l'Amérique du Sud et l'Amérique Centrale, ainsi que les Caraïbes. En fait, si nous nous en étions tenus aux rapports publiés durant cette période, nous aurions pu conclure que la seule chose qui nous restait à faire était d'abandonner la partie. Et bien, nous ne l'avons pas fait. Et nous ne le ferons pas.

Dans le cas des Caraïbes, nous avons, pour stimuler la croissance, accru le flux de notre aide et créé un meilleur accès au marché canadien pour les produits en provenance de la région. En octobre dernier, le Premier ministre a informé les chefs de gouvernement antillais que nous serions prêts à conclure, en 1986, d'autres ententes d'admission en franchise. Il a annoncé également que nous prendrions d'autres mesures, telles l'organisation de cours et de séminaires de marketing et l'établissement de répertoires, afin de faciliter les ventes au Canada. Il ne s'agit pas simplement d'une attitude moraliste. Nous pensons sincèrement qu'en renforçant les économies de ces pays, nous créerons également de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens. Vous ne pouvez guère vendre à un client sans argent.

Durant la période très difficile qu'a traversée l'Amérique centrale, les relations du Canada avec cette région, se sont intensifiées. En juin dernier, ma collègue, Madame Vézina, s'est rendue au Costa Rica, au Nicaragua et au Salvador pour examiner, entre autres, nos politiques en matière d'aide et de commerce dans la région. Le Canada a appuyé, et a en fait participé aux efforts déployés par le Groupe de Contadora en vue de soutenir la stabilité économique de ces pays en difficulté. Il s'agit essentiellement d'une initiative politique, qui devrait créer une atmosphère plus propice aux affaires.

M. Richardson vous a, je crois, déjà rendu compte de la réunion du Comité de coopération commerciale et industrielle, qu'il a coprésidée à Mexico en novembre. Cette réunion a été très fructueuse. Le Mexique et le Canada ont convenu d'échanger des informations et de mettre en place un programme d'activités qui aiderait les deux pays à poursuivre leurs objectifs commerciaux mutuels.

Bien que les nouvelles en provenance d'Amérique du Sud ne soient guère prometteuses et que les problèmes de la dette, de la chute des cours des produits de base et de l'accès au marché persistent, nous poursuivons nos efforts de commercialisation et nous les adaptons de manière à créer des débouchés pour les exportateurs canadiens.

Parallèlement, lorsque nous examinons les dures réalités économiques qui se posent à cette région, nous envisageons le moyen et le long terme avec un certain optimisme. En dépit d'obstacles apparemment insurmontables, l'Argentine a eu le courage - et croyez-moi, il en fallait - de combattre la spirale de l'inflation et de prendre des mesures sérieuses pour venir à bout de sa dette. Notre décision de ne pas abandonner l'Argentine s'est avérée judicieuse puisque ce pays semble à présent sortir de l'impasse.

Quant au Brésil, son économie s'est de nouveau avérée résiliente. Le Brésil connaît un rebondissement extraordinaire. Lui qui s'était toujours considéré comme un pays de l'avenir semble avoir surmonté dans une large mesure ses problèmes économiques de ces dernières années et être aussi en passe de devenir le pays du présent.

La situation semble également se redresser quelque peu en Équateur et en Colombie, ce qui est très encourageant. D'autre part, la plupart des autres pays donnent également des signes de reprise.

Durant les quelques années difficiles qui viennent de s'écouler, nous avons poursuivi activement notre programme d'expansion commerciale en Amérique du Sud. Nous l'avons fait, sachant pertinemment qu'il n'y a pas de solution rapide et qu'il faudrait attendre un certain temps avant de trouver de nouveaux débouchés. À court terme, nous avons surtout essayé de préserver notre part de ce marché alors de plus en plus restreint, et de maintenir notre position jusqu'à ce que la situation s'améliore. Entre temps, nous avons signé avec le Brésil un accord sur la double imposition et un accord aérien.

Le Ministère a aussi maintenu son programme des projets de promotion dans la région et, à mon avis, l'a amélioré grâce à la tenue, dans le cadre de foires et de missions, de

séminaires sectoriels comme celui des industries pétrolières au Brésil et Tecnocan à Buenos Aires. Notre succès tient uniquement au fait que nous avons joint nos efforts aux vôtres et à ceux de l'ACDI.

Des représentants officiels ont également tenu des réunions du Comité économique mixte avec le Venezuela et l'Argentine et plusieurs personnalités de haut rang sont venues au Canada pour y avoir des entretiens et se faire une idée des compétences canadiennes. Ces activités ont donné naissance à plusieurs débouchés commerciaux importants qui, nous l'espérons, seront fructueux.

L'ensemble de ces efforts démontre selon moi deux grands points. Le premier consiste à savoir dans combien de paniers nous plaçons nos oeufs, ce à quoi je réponds, dans autant de paniers que nous pouvons saisir.

Le deuxième est que tous ces programmes ont été entrepris moyennant un ajustement minimum de notre présence gouvernementale dans la région. Et qu'est-ce que cela prouve? D'après moi, cela prouve que nous pouvons être plus efficaces. Si nous regardons bien la façon dont nous avons agi, grâce à l'élaboration de méthodes, de programmes et d'outils nouveaux et plus imaginatifs, nous pouvons améliorer notre efficacité sans pour autant accroître nos ressources.

C'est un défi de taille, mais je crois qu'on peut y parvenir. Nous avons déjà commencé. Nous avons trouvé les ressources pour commencer la mise en oeuvre de la phase I de la stratégie commerciale, et nous étudions actuellement ce qu'il nous faut pour la phase II.

Nous songeons également à rationaliser certains de nos programmes existants de façon à les rendre plus rentables.

Pour terminer, je reviendrai sur le thème par lequel j'ai commencé. Le Canada est une nation commerçante, ce qui signifie qu'en tant que telle et compte tenu du fait qu'une grande partie de nos revenus dépend de notre compétitivité sur le marché mondial, nous devons nous imposer sur ce dernier. C'est exactement ce que le gouvernement s'efforce de faire depuis le début de son mandat. Encore une fois, dans combien de paniers plaçons-nous nos oeufs? Dans autant de paniers que nous pouvons saisir. Après tout, nous avons de considérables atouts.

Merci.