



DÉCLARATION

94/13

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DE

L'HONORABLE ROY MACLAREN,

MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,

DEVANT DES GENS D'AFFAIRES CANADIENS À BEIJING

BEIJING (Chine)
Le 29 mars 1994

C'est un grand honneur pour moi d'être ici aujourd'hui à Beijing et de participer aux efforts visant à renforcer les liens économiques entre le Canada et la République populaire de Chine.

Pour ceux d'entre vous qui ont investi du temps, des efforts et de l'argent dans la recherche de débouchés dans ce grand pays, je tiens à vous assurer de l'appui sans réserve du gouvernement canadien.

En effet, l'amélioration des relations économiques et commerciales entre le Canada et la Chine constitue l'un des principaux objectifs de la stratégie du gouvernement en matière de commerce.

Nous ne pouvons que constater la croissance phénoménale que connaît la Chine. Nous sommes convaincus que le Canada a beaucoup à offrir pour alimenter cette croissance, tant au chapitre des biens et des services que de l'investissement. Enfin, en tant que gouvernement, il est de notre devoir de renforcer les rapports bilatéraux afin que vous puissiez fonctionner dans un climat positif et plus sûr.

Dans nos rapports avec la Chine, nous devons nous rappeler que nous avons affaire à la plus ancienne civilisation du monde. Son histoire l'a rendue méfiante à l'égard de toute intervention étrangère. Elle a connu le chaos engendré par l'action de forces centrifuges effrénées et s'efforce maintenant de concevoir des institutions nationales modernes pour son économie. Telle est la situation avec laquelle nous devons composer.

Bref, nous devons reconnaître nos différences et, dans un climat de respect mutuel, déterminer où et comment nous pouvons coopérer dans notre intérêt commun. Nous devons reconnaître à la fois les obstacles et les perspectives prometteuses qui caractérisent nos rapports avec la Chine.

À première vue, les exportations canadiennes vers la Chine n'ont connu qu'une faible croissance au cours des 10 dernières années. En 1984, ces exportations se chiffraient à 1,2 milliard de dollars canadiens. L'an dernier, elles représentaient 1,5 milliard de dollars, soit environ 30 p. 100 de moins qu'en 1992. Cette chute s'explique surtout par la baisse spectaculaire de nos livraisons de blé qui constitue encore le premier produit de base en importance vendu par le Canada à la Chine.

Si l'on étudie ces chiffres d'un peu plus près, toutefois, on remarque qu'au cours de la même décennie, nos exportations non céréalières vers la Chine ont doublé pour atteindre 1,1 milliard de dollars canadiens en 1993.

Les besoins de la Chine en céréales canadiennes continueront peut-être à fluctuer au gré des récoltes au Canada et en Chine, mais le développement stable et graduel des exportations de haute

technologie, à forte valeur ajoutée et axées sur le savoir et l'expertise, présente un potentiel de croissance prometteur.

La délégation qui m'accompagne est composée de représentants de 30 entreprises décidées à réussir en Chine. Ces entreprises illustrent la diversité des capacités canadiennes dans nombre de secteurs prioritaires pour la Chine, notamment l'énergie, les transports, les télécommunications et l'environnement; elles vendent à la Chine, achètent de la Chine et investissent en Chine. J'estime qu'elles ont, avec leurs industries respectives, le potentiel nécessaire pour aider à diversifier les relations économiques sino-canadiennes.

Le Conseil commercial Canada-Chine, représenté ici par mon ami et collègue le sénateur Jack Austin, est un autre moyen pour les entrepreneurs de se joindre à des collègues plus expérimentés.

Il nous faut développer un véritable esprit d'équipe puisque les défis et les possibilités qu'offre la Chine appellent une mise en commun de nos ressources et un ciblage de nos efforts. L'un des membres de ma mission est la compagnie CAPSEP qui représente le secteur canadien de l'électricité. Ce secteur a d'ailleurs connu de grands succès en Chine grâce aux efforts de concertation qui ont permis de déplacer littéralement des montagnes de terre afin de construire des centrales hydroélectriques parmi les plus importantes du monde. Pour ne citer qu'un exemple, le projet de Geheyan a pu être réalisé grâce à l'expertise canadienne.

Il existe plusieurs obstacles sur le marché chinois que nous avons dû affronter et que nous n'avons pas encore surmontés.

Nous sommes un vieil ami de la Chine. Nous lui accordons le traitement NPF [nation la plus favorisée] depuis 20 ans, sans conditions autres que les obligations imposées aux pays bénéficiant du même traitement. Les entreprises canadiennes devraient donc recevoir un traitement au moins aussi favorable que le meilleur traitement accordé par la Chine à ses autres partenaires commerciaux. C'est pourquoi nos compagnies d'assurances font la queue pour s'établir en Chine et pour reprendre ainsi une relation centenaire avec ce pays.

L'an dernier, les exportations chinoises vers le Canada ont augmenté de 25 p. 100 pour atteindre le chiffre record de 3 milliards de dollars. Pareille hausse a été rendue possible parce que le Canada constitue l'un des marchés les plus ouverts du monde. Nos droits de douane sont faibles, surtout pour la Chine qui profite plus que tout autre pays de notre tarif de préférence général (TPG). Nos pratiques d'affaires sont ouvertes et transparentes, et les Canadiens achètent volontiers des produits de qualité aux prix abordables pratiqués par la Chine.

Le Canada est l'un des plus ardents partisans de la réintégration de la Chine au GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce]. C'est pourquoi nous encourageons la Chine à réduire ses droits à l'importation, à ouvrir ses procédures d'appels d'offres et à donner plus de transparence à ses régimes d'octroi de licences et d'approbation.

Ce sont là de grands défis, comme nombre d'entre vous le savent. Mais j'aimerais souligner que le gouvernement du Canada, qui a ouvert la porte à la République populaire de Chine il y a un quart de siècle, continuera à défendre vigoureusement les intérêts commerciaux du Canada dans ce pays et qu'avec toute la franchise d'un vieil ami et dans un esprit de coopération, il soulèvera ces questions chaque fois qu'il en aura l'occasion.

Je suis fort impressionné par ce que j'ai vu ici à Beijing, et j'ai hâte de visiter Shanghai. Le peuple chinois est, peut-être plus que tout autre peuple, reconnu dans le monde entier pour son dur labeur, sa persévérance et son solide sens de la dignité qui lui feront toujours vaincre les obstacles, d'où qu'ils viennent.

Le succès de la croissance économique de la Chine, la prospérité grandissante de son peuple et les énormes débouchés commerciaux qu'elle représente pour le Canada méritent que l'on s'y intéresse de près.

D'après les activités de plusieurs des entreprises canadiennes qui m'accompagnent, je constate que ces débouchés produisent déjà des résultats concrets.

À titre d'exemple, la Générale Électrique du Canada a signé un contrat important pour la fourniture de matériel de production hydroélectrique destiné à la centrale d'Ertan. Par ailleurs, la société Kvaerner Hymac conclura un marché dans le cadre du projet de papeterie de Jincheng et implantera en coentreprise une usine de fabrication et d'entretien en Chine. De plus, pour aider à renforcer les liens entre nos deux pays, les Lignes Aériennes Canadien International reprendront leur service régulier vers la Chine le mois prochain avec un vol direct Vancouver-Beijing.

Voilà seulement trois exemples de possibilités très réelles ayant avantagé concrètement des entreprises canadiennes qui ont pris un engagement soutenu envers le marché chinois. Il existe bien d'autres cas de réussites, et je félicite nos gens d'affaires d'avoir persévéré dans leurs efforts et d'avoir récolté les avantages qu'offre la Chine.

Les Canadiens ont fait de grands efforts pour se positionner sur le marché chinois, mais il faut admettre que nous devons peut-être faire plus. Mon gouvernement est prêt à redoubler d'efforts pour soutenir les entrepreneurs canadiens en Chine.

Il vous faut savoir que nous avons décidé d'augmenter le plafond des crédits disponibles à la Société pour l'expansion des exportations [SEE] de façon à garantir un financement concurrentiel pour les exportations canadiennes.

Le Canada adhère sans réserve aux lignes directrices sur le financement concessionnel établies avec ses partenaires de l'OCDE [Organisation de coopération et de développement économiques]. Dans ce contexte, je tiens aussi à vous informer de la décision récente de notre gouvernement d'accorder de nouveaux financements de faveur à la Chine. Les critères d'accès à cette ligne de crédit seront établis au cours des prochaines semaines, et je crois que ce nouvel outil s'avérera utile aux entreprises canadiennes s'intéressant à des secteurs particuliers en Chine.

Enfin, les services des délégués commerciaux canadiens en Chine étant maintenant beaucoup plus sollicités qu'avant par nos gens d'affaires, j'ai décidé d'augmenter les effectifs au consulat général du Canada à Shanghai. De plus, nous ouvrirons un bureau commercial à Guangzhou.

Ma visite n'est que le début d'une année intense dans la relation sino-canadienne. Le mois prochain, notre gouverneur général et notre ministre de l'Agriculture se trouveront ici. Notre ministre des Affaires étrangères viendra en juillet. Et, pour couronner l'année, notre premier ministre dirigera ici une grande mission en novembre, lors de la réunion annuelle du Conseil commercial Canada-Chine. Le vice-premier ministre chinois Zou Jiahua sera au Canada le mois prochain, et nous prévoyons accueillir au moins 10 ministres chinois d'ici la fin de l'année. Ce sera une année de grandes réalisations qui nous permettront de redonner à la relation bilatérale toute la priorité qui lui revient dans notre politique étrangère et notre politique commerciale.

Je voudrais maintenant lever mon verre et proposer un toast au président Jiang Zemin, aux peuples de la Chine et du Canada ainsi qu'à la santé et à la prospérité de tous mes amis ici présents.