

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.



85/23

NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE L'HONORABLE JAMES
KELLEHER, MINISTRE DU
COMMERCE EXTÉRIEUR,
À L'OCCASION DE LA CONFÉ-
RENCE DU FINANCIAL POST

TORONTO

LE 25 AVRIL 1985

Permettez-moi d'abord de mentionner une évidence -- pourtant si évidente -- que vous en serez probablement abasourdis: peu de nations du monde sont aussi tributaires que le Canada du commerce extérieur.

Truisme? Bien sûr. Mais les truismes sont essentiellement des vérités d'évidence. Dans les faits, 30 cents de chaque dollar gagné au Canada proviennent des exportations. Trois millions d'emplois au Canada dépendent directement du commerce extérieur -- et le chiffre serait plus élevé si nos résultats à l'exportation étaient meilleurs, parce que chaque milliard de dollars en exportations signifie près de 16 000 emplois. Bref, si nous ne pouvions pas exporter, notre niveau de vie s'en trouverait sensiblement réduit, et notre mode de vie serait bien différent de ce qu'il est et de ce qu'il a été.

Mais des dangers de plus en plus importants menacent notre commerce. L'un des plus évidents, le danger traditionnel, est le protectionnisme qui se maintient dans chaque pays, et certainement aussi chez nous.

Il y a quarante ans, à Bretton Woods au New Hampshire, les nations alliées signaient l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT, document visant à établir un régime commercial mondial ouvert et ordonné. Depuis, il y a eu sept séries de négociations commerciales multilatérales, la dernière étant le Tokyo Round de 1979. Certains progrès ont été réalisés, mais les nations commerçantes du monde n'ont pas encore réussi à ajuster le tir. Chaque barrière tarifaire qui est supprimée sous les auspices du GATT semble remplacée par un autre genre d'obstacle. Un contingent par ci, un accord d'auto-limitation par là, de nouveaux règlements ailleurs -- tout est bon pour protéger les industries locales qui ne sont pas tout à fait concurrentielles. J'ai parfois l'impression que l'homme consacre le meilleur de ses énergies créatrices à l'édification de nouveaux genres de murs.

Nos problèmes ne s'arrêtent cependant pas aux barrières commerciales. La production mondiale a triplé au cours des 40 dernières années et une part importante de la nouvelle production provient de pays de la bordure du Pacifique et d'ailleurs qui ont réussi à bâtir leur secteur industriel. En d'autres mots, la concurrence est plus vive qu'elle ne l'a jamais été.

Il y a également eu des changements fondamentaux sur les marchés; la nature de la demande a évolué. Les plastiques sont à la hausse, les métaux communs sont à la baisse. La haute technologie balaie le monde.

Seulement aux États-Unis, l'industrie des techniques informatiques génère maintenant autant de recettes que l'industrie automobile. Dans l'ensemble du monde, ce sera la plus grande industrie manufacturière dans moins de cinq ans. Et si vous voulez ressentir le choc du futur, sachez qu'au moins quatre pays sont sur le point de produire un ordinateur qui aura approximativement la capacité du cerveau humain. Et l'autre jour, on parlait à la radio du mariage de deux travailleurs japonais de l'informatique où un robot a présidé la cérémonie.

Nous faisons effectivement face à une "convergence des révolutions". Nous sommes engagés dans ce qui pourrait fort bien être la transition la plus fondamentale de notre histoire -- une transition qui prend racine dans la technologie mais qui se répercute sur presque tous les secteurs qui touchent nos vies: notre capital énergétique, notre système financier, notre structure industrielle, notre structure de l'emploi, notre structure familiale, la façon dont nous communiquons et le cadre de nos croyances.

Il est impossible de s'attaquer à tous les aspects à la fois, mais nous pouvons au moins chercher à régler les problèmes les uns après les autres. Sous la direction du Premier ministre Brian Mulroney, le gouvernement fédéral s'efforce de donner au Canada les moyens d'affronter le défi du changement. C'est-à-dire d'ouvrir notre économie, de la rendre plus concurrentielle, d'attirer davantage d'investissements et de fournir plus d'emplois.

En septembre, lorsque je suis devenu ministre du Commerce extérieur, l'une de mes premières initiatives a été de demander à voir un exemplaire du document esquissant notre stratégie nationale du commerce. Je dois dire que nos fonctionnaires du commerce ont toujours fort bien collaboré, mais ils n'ont quand même pu me trouver ce document. Parce qu'il n'existait pas. Vous comprenez un peu ma surprise d'apprendre que le Canada n'avait pas de stratégie nationale du commerce. Nous avons un engagement envers le GATT, mais aucune stratégie nationale. Depuis je ne sais combien d'années, le Canada tire à la volée sans trop savoir quelle cible viser. Nous n'avons d'ailleurs pas toujours mis dans le mille.

Nous nous efforçons maintenant de changer cela, et je pense que la plupart d'entre vous savent essentiellement ce que nous avons fait. Permettez-moi quand même d'en parler rapidement. Nous avons rencontré les provinces à tous les niveaux -- hauts fonctionnaires, ministres du Commerce et premiers ministres -- pour élaborer ensemble les éléments d'une stratégie nationale du commerce. Une stratégie qui nous permettra de coordonner nos efforts à

l'étranger, d'établir nos priorités au pays même et de fournir à nos exportateurs une base d'informations solides et actualisées sur les débouchés qui s'offrent partout dans le monde.

Il y a aussi eu le Carrefour des marchés mondiaux 85, initiative pancanadienne de promotion des exportations qui s'est tenue dans l'ensemble du Canada pendant le mois de mars. L'objectif était de montrer aux petites et moyennes entreprises comment se lancer sur les marchés extérieurs, ou comment améliorer leurs résultats, si elles exportaient déjà. À cette fin, nous avons rappelé de leurs postes à l'étranger 105 délégués commerciaux qui sont venus mener des entrevues individuelles avec des gens d'affaires. Ces 105 délégués ont rencontré au total près de 7 000 gens d'affaires, dont bon nombre n'avaient jamais exporté.

Nous nous préparons également pour la huitième série de négociations commerciales multilatérales sous l'égide du GATT. D'aucuns se sont demandés quand débutteraient ces nouvelles négociations, puisque les signataires de l'Accord général n'en ont pas tous reconnu l'utilité. Mais des progrès inattendus ont été réalisés à la récente réunion de l'OCDE à Paris, et il semble maintenant que les négociations pourraient commencer l'an prochain.

Et, naturellement, il y a eu le Sommet de la Saint-Patrice le mois dernier entre le Premier ministre Mulroney et le Président Reagan. Il ne fait aucun doute que le Sommet de Québec a affiché l'un des bilans les plus substantiels de toutes les réunions canado-américaines. On y a traité d'un large éventail de questions, mais c'est la déclaration sur le commerce qui est peut-être l'aspect le plus important en ce qui nous concerne ici.

La déclaration sur le commerce revêt une grande importance pour nos deux pays. Elle est de fait composée de trois parties. D'abord, elle renferme un accord sur le règlement immédiat d'un certain nombre de points de friction -- y compris les prescriptions américaines sur le marquage des tuyaux d'acier et le traitement réservé par le Canada aux supports publicitaires.

En second lieu, les ministres du Commerce des deux pays ont été chargés de mettre au point un mécanisme bilatéral qui permettrait de réduire ou d'éliminer les barrières commerciales qui existent entre nous. On nous a demandé de soumettre nos recommandations d'ici six mois. À cet égard, je puis vous indiquer que j'ai eu la semaine dernière, à Chicago, un entretien très agréable et très encourageant avec Clayton Yeutter, qui comme vous le savez, doit assumer le poste de représentant des États-Unis au commerce.

En troisième lieu, la déclaration prévoit un plan de travail global au cours de l'année qui vient afin de résoudre un large éventail d'obstacles à l'expansion des échanges. L'un des principaux aspects de cette question est le traitement national prévu dans les programmes d'achats publics, que l'on appelle communément les dispositions "Buy America" ou "Buy Canada".

Les organismes publics sont de gros acheteurs. Le gouvernement fédéral américain est de loin le plus important organisme au monde. L'espace à bureaux qu'il occupe est quatre fois plus important que tout l'espace à bureaux occupé dans les dix plus grandes villes des États-Unis. Depuis ces bureaux, il dépense 91 millions de dollars l'heure -- ou deux milliards de dollars chaque jour. Nous croyons que nous pouvons obtenir une meilleure part des commandes.

Notre plus importante initiative en matière de commerce, notre initiative sur le long terme, est celle qui a commencé en janvier avec la publication d'un important document de travail sur les moyens de maintenir et de renforcer notre accès aux marchés extérieurs. Comme vous le savez, le document couvre deux grands domaines. Le premier concerne ce que nous devons faire pour préparer notre position en vue des prochaines négociations du GATT. L'autre porte sur ce que nous devrions faire pour protéger et, si possible, élargir notre commerce avec notre plus important client, les États-Unis.

Il serait fort difficile de surestimer l'importance du maintien de nos relations d'affaires avec les États-Unis; aussi, le document fait-il état de quatre avenues possibles.

Nous pourrions essayer de nous accommoder du statu quo.

Ou nous pourrions essayer de négocier des arrangements limités à des secteurs particuliers ou à des genres particuliers de barrières non tarifaires.

Nous pourrions aussi négocier un accord-cadre par lequel les deux gouvernements souscriraient politiquement à des objectifs et à des mécanismes conçus pour éliminer les barrières commerciales et régler les différends bilatéraux.

Enfin, nous pourrions essayer de négocier un accord global avec les États-Unis, accord qui pourrait porter sur la presque totalité de nos échanges bilatéraux.

Dans son document de travail, le gouvernement ne privilégie aucune des quatre stratégies. Aucune des ces options n'est sans risque. Plutôt que de préjuger la question, le gouvernement a plutôt demandé au peuple canadien quelle était, à son avis, l'option la plus sage et la plus appropriée pour le Canada.

J'ai passé la plus grande partie du mois dernier sur la route, à écouter les gens d'affaires de presque tous les secteurs de l'économie, à me familiariser avec les problèmes de nos exportateurs, à parler avec des dirigeants syndicaux et des universitaires. Jusqu'à maintenant, nos consultations nous ont menés dans onze villes canadiennes, d'un océan à l'autre, et nous en avons quatre autres à visiter.

Je sais que vous espérez que je vous dise où ces consultations semblent nous mener. Mais je doute que vous vous attendiez véritablement à ce que je le fasse. Ce serait prématuré. Nous en sommes toujours à l'étape de l'écoute, et nous le serons jusqu'au milieu du mois prochain.

Mais je peux quand même vous dire que jusqu'à maintenant ce que nous avons entendu a été fort instructif, très éclairant et, je dois le dire, souvent fort encourageant.

J'ai été très impressionné par la créativité et la largeur de vues de nos gens d'affaires. Nos entreprises produisent et exportent une étonnante variété de biens et de services et ce, vers toutes les régions du monde.

Nous avons constaté que nos gens d'affaires s'inquiétaient de la compétitivité du Canada dans le monde, et qu'ils étaient conscients de la nécessité de reprendre un peu du terrain perdu.

Par ailleurs, nous avons constaté que nos gens d'affaires -- pas tous, mais bon nombre d'entre eux -- sont convaincus qu'ils peuvent vraiment livrer concurrence, et qu'ils seront heureux de le faire, à leurs homologues américains à toute condition raisonnable et dans toute région du monde, y compris les États-Unis. Cette confiance a été exprimée même par des secteurs de l'économie dont on dit qu'ils sont mous et qu'ils ont besoin de protection pour survivre.

Mais nous avons également constaté que nombre de gens d'affaires canadiens ont eu de la difficulté à obtenir un financement pour des projets à l'étranger, surtout dans le Tiers Monde. Nous travaillons sur plusieurs fronts afin de corriger ces problèmes.

Nous avons eu l'heureuse surprise de constater que nos gens d'affaires comprennent bien le sérieux des sentiments protectionnistes aux États-Unis. Ils ont presque été unanimes à dire qu'une initiative importante s'impose si nous voulons maintenir et renforcer notre accès au marché américain et que nous devrions agir très vite.

Mais ils sont tout aussi convaincus que toute initiative de ce côté ne devrait pas nuire à nos perspectives commerciales dans d'autres régions du monde -- notamment sur les marchés dynamiques de la bordure du Pacifique, mais également dans d'autres régions.

Nous avons aussi été heureux de constater que nombre des dirigeants syndicaux que nous avons rencontrés s'inquiètent de la capacité qu'a le Canada de livrer concurrence, non seulement sur son propre marché mais aussi sur les marchés extérieurs.

Et on nous a fait sentir la nécessité d'ouvrir notre commerce interprovincial, ici même au Canada. Nombre de gens d'affaires nous ont dit que leurs principaux problèmes viennent des obstacles au commerce entre les provinces.

Nous avons constaté certaines variantes régionales, tant au plan des problèmes qu'à celui des aspirations, mais pas autant que nous aurions pu le penser. En fait, nous avons trouvé, d'un océan à l'autre, beaucoup plus de consensus que de "dissensus". Et dans l'Ouest du Canada, en particulier, j'ai été grandement encouragé d'entendre les gens d'affaires nous répéter constamment qu'ils comprenaient le bien-fondé des préoccupations de l'Ontario et du Québec. Si cela veut dire que le Canada est en train de se donner une conscience vraiment nationale, j'en suis ravi.

Le processus de consultation a été accaparant et, bien que je commence à m'essouffler, j'ai hâte de le poursuivre. Nous serons sur la route jusqu'au début de mai, après quoi nous reviendrons à Ottawa pour entendre certaines présentations en bonne et due forme, puis nous nous efforcerons de digérer tout cela. Après, je discuterai de ce que nous avons entendu avec les gouvernements provinciaux et, en juin, j'espère pouvoir présenter mes premières recommandations au Cabinet.

Mais ce ne sera là que la première étape du processus. Le gouvernement procède avec l'aide du secteur privé, à des études approfondies sur l'incidence que chaque option aurait sur chacun de nos secteurs économiques. Ces études viendront appuyer mes recommandations finales -- qui devraient être soumises vers la fin de l'été -- et, bien sûr, toute mesure dont le Cabinet pourrait décider.

Quelle que soit l'avenue choisie, je suis convaincu que nous trouverons du côté américain des interlocuteurs attentifs. Nos homologues américains nous ont dit, et je n'ai aucune raison de ne pas les croire, qu'ils sont aussi intéressés que nous le sommes à renforcer nos relations commerciales. Et ils aimeraient agir le plus rapidement possible pour les renforcer.

Mais quelle que soit l'option retenue, je peux vous garantir deux choses. Cette option sera choisie en fonction des intérêts des Canadiens. Et elle reflétera les volontés dont les Canadiens nous auront fait part lors de nos consultations.

Je vous remercie.