



**SOUS EMBARGO JUSQU'À 19 H 25 (HAE)  
LE 3 OCTOBRE 1994**

---

**DÉCLARATION**

---

**94/57**

**SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS**

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION**

**DE**

**L'HONORABLE ANDRÉ OUELLET,**

**MINISTRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES,**

**LORS DU 35<sup>e</sup> CONGRÈS DE L'ASSOCIATION**

**DES COMMISSAIRES INDUSTRIELS DU QUÉBEC**

**HULL (Québec)**

**Le 3 octobre 1994**

Mesdames et Messieurs, bonsoir.

Je remercie les organisateurs du 35<sup>e</sup> Congrès de l'Association des commissaires industriels du Québec de leur invitation.

Le thème de ce Congrès, «Opportunités de la mondialisation des marchés», est on ne peut plus pertinent. En tant que ministre des Affaires étrangères du Canada, j'aimerais partager avec vous certaines réflexions sur ce sujet important.

Je sais que les organisateurs n'ont pas choisi ce thème uniquement parce qu'il permettait des discussions intéressantes. Ils ont tout simplement reconnu le fait que l'avenir de l'économie — québécoise et canadienne — passe nécessairement par l'obligation de relever les défis de la mondialisation des marchés.

Plus que quiconque, vous connaissez l'importance d'attirer des capitaux étrangers pour maintenir notre compétitivité. Tous ici présents, nous faisons, d'une façon ou d'une autre, directement ou indirectement, la promotion des avantages qu'offre le Canada en tant que partenaire commercial.

Nous devons plus que jamais nous montrer dynamiques dans la commercialisation et la promotion que nous faisons du Canada — en tant que régions, provinces et pays. Nous devons faire valoir énergiquement les nombreux attraits de notre pays aux yeux des investisseurs étrangers. Les avantages économiques essentiels que nous offrons sont de puissants outils à cet égard :

- notre taux de croissance, qui promet d'être le plus élevé de ceux des pays du G-7 [Groupe des sept pays les plus industrialisés];
- le chiffre record de nos exportations;
- notre main-d'oeuvre, qui est parmi les plus instruites, les plus qualifiées et les plus fidèles qui soient;
- notre proximité et notre accès au marché américain, le plus riche du monde;
- notre infrastructure de calibre mondial en matière de transports et de communications;
- nos vastes ressources et nos faibles coûts en énergie;
- les mesures d'incitation et les avantages spécialisés que nous offrons, en fonction des priorités et des créneaux régionaux.

Pour que ces atouts jouent en notre faveur auprès des investisseurs étrangers, nous devons nous partager la tâche et assurer une plus grande coopération et une meilleure coordination entre les divers

intervenants aux niveaux municipal, provincial et fédéral ainsi qu'entre les secteurs privé et public.

Je suis heureux de pouvoir affirmer que nos consultations sont aujourd'hui plus larges que jamais.

Ainsi, toutes les provinces ont indiqué leur désir de contribuer à l'élaboration du Plan de promotion du commerce extérieur de la présente année; leurs efforts viennent ainsi s'ajouter à ceux des 18 ministères et organismes fédéraux qui participent déjà à cet important processus.

Le Plan comporte essentiellement trois volets : le partage de l'information commerciale et des renseignements sur les marchés étrangers; la coordination de nos priorités et plans commerciaux respectifs; et l'amélioration de nos partenariats avec le secteur privé.

Dans le contexte de la mondialisation des marchés, il devient de plus en plus impératif d'accroître le nombre de nos exportateurs et de mieux insérer nos entreprises dans l'économie internationale, tant sur le plan des exportations que des investissements et des transferts de technologies. Pour ce faire, il faut non seulement identifier les nouveaux marchés, mais aussi préparer, informer et appuyer nos entreprises par le biais des programmes et des services du réseau international du gouvernement du Canada et de ses partenaires.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Industrie Canada et le Bureau fédéral de développement régional (Québec) ont justement convenu, dans le cadre d'une entente signée au printemps dernier, de joindre leurs forces respectives et de coordonner leurs efforts afin de :

- promouvoir les programmes et services du gouvernement canadien en matière de développement des marchés internationaux auprès des entreprises, principalement les petites et moyennes entreprises (PME) manufacturières et de services de toutes les régions du Québec, et auprès de leurs regroupements et associations, et accroître l'accessibilité de ces mêmes programmes et services;
- maintenir un haut niveau de qualité dans la prestation des programmes et services en éliminant les chevauchements et en simplifiant les procédures pour les entreprises;
- présenter une approche mieux intégrée des activités visées au Québec et mieux coordonnée avec celles du gouvernement du Québec;
- améliorer et modifier, s'il y a lieu, les enveloppes budgétaires des programmes existants pour atteindre un plus

grand nombre d'entreprises et développer de nouveaux programmes et services répondant mieux aux besoins des PME.

Vous conviendrez comme moi que l'on ne saurait trop insister sur l'importance du commerce international, ni sur la tâche qui nous incombe d'attirer les sociétés étrangères au Canada.

Nos efforts en ce sens doivent de plus en plus tenir compte du fait que l'investissement constitue aujourd'hui la forme la plus répandue de commerce international. En fait, l'investissement est devenu le principal moteur de la croissance et de la mondialisation de l'économie.

Ainsi, d'après le rapport des Nations Unies sur l'investissement mondial, les flux d'investissement direct se sont accrus de 34 p. 100 entre 1985 et 1990, contre des augmentations d'à peine 13 p. 100 et 12 p. 100 pour les exportations et le produit intérieur brut (PIB).

Les entreprises canadiennes contribuent très activement à cette croissance de l'investissement dans le monde. La valeur de l'investissement canadien direct à l'étranger est estimée à quelque 13 milliards de dollars pour 1993, soit bien plus du double de ce qu'il était il y a 10 ans. Cette augmentation ne trouve malheureusement pas son équivalent dans l'investissement étranger direct effectué au Canada.

L'une des raisons principales en est que l'investissement étranger direct fait l'objet d'une compétition féroce dans le monde. Les pays industrialisés réclament des investissements à grands cris. Mais, de nos jours, les capitaux prennent de plus en plus le chemin des économies en croissance rapide. Par suite de la mondialisation et de la libéralisation des régimes économiques de par le monde, l'investissement étranger direct acheminé vers les pays en développement est passé de 8,4 milliards de dollars en 1985 à 36,3 milliards de dollars en 1992. Et il est fort probable que cette tendance se maintiendra, les multinationales étant désireuses de consolider et d'accroître leur présence — et leurs profits — dans ces pays.

Évidemment, le Canada doit faire en sorte de ne pas sortir perdant de cette course à l'investissement étranger direct. Il nous faut attirer des capitaux commerciaux en plus grand nombre, qu'il s'agisse d'investissement étranger direct, d'alliances stratégiques, de coentreprises, d'investissement «en rase campagne» ou de liens commerciaux à base technologique.

Comme nous le savons tous ici, le gouvernement fédéral s'emploie — en particulier par l'intermédiaire de mon ministère et d'Industrie Canada — à faire savoir dans le monde que le Canada offre aux investisseurs étrangers un climat à la fois accueillant et profitable. Les investisseurs potentiels, tout comme les éventuels

partenaires d'alliances stratégiques, se voient remettre tout un ensemble d'informations sur les secteurs spécialisés qui les intéressent. Ils sont ensuite dirigés — en toute neutralité quant au site final — vers les contacts sectoriels appropriés et les autorités compétentes des régions pour lesquelles ils ont indiqué leur intérêt.

Il va sans dire qu'une coordination permanente doit s'établir entre les divers responsables des secteurs public et privé. À cet égard, je suis très encouragé par le degré de coopération dont, à mon avis, témoignent aussi bien la présente conférence que le Bureau fédéral de développement régional (Québec) et le Plan de promotion du commerce extérieur, que j'ai mentionnés tout à l'heure.

Notre façon de procéder n'est pas parfaite pour autant. Elle peut et doit être améliorée, tout comme les opérations des différents ministères fédéraux.

Ainsi, mon ministère bénéficie du concours d'un groupe de travail constitué de gens d'affaires. Le comité Red Wilson (du nom de son chef, le président des Entreprises Bell Canada Inc.) cherche des moyens de rendre à la fois plus efficaces et moins coûteux nos divers programmes de promotion du commerce.

Dans son rapport, le groupe de travail nous met au défi de mieux cibler nos activités. En faisons-nous vraiment assez pour promouvoir les secteurs prometteurs, ou diluons-nous plutôt nos efforts en voulant nous occuper de trop de choses à la fois? Devrions-nous nous spécialiser selon des secteurs prioritaires, voire des régions géographiques?

Il ne fait aucun doute que l'Examen de la promotion du commerce international en cours permettra d'améliorer la fonction de service du gouvernement, notamment en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises auxquelles il faut apporter toute l'aide possible.

Comme le premier ministre Chrétien l'a affirmé récemment à Québec, devant la Chambre de commerce du Canada, la priorité du gouvernement fédéral porte sur l'emploi et la croissance économique et sur la collaboration avec tous ses partenaires — les gouvernements provinciaux, les milieux d'affaires, les syndicats, les groupes de bénévoles et tous les citoyens intéressés.

Fort de votre fidèle coopération, de votre enthousiasme et de votre dévouement, le Canada est en voie de retrouver le dynamisme et la prospérité qui lui faisaient défaut depuis trop longtemps.

Merci.