

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

93/60

TELLE QUE PRONONCÉE

UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE TOM HOCKIN,
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
À
EXPORTVISION 93

WATERLOO (Ontario)
Le 21 octobre 1993

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Canada

Mesdames et Messieurs, bonjour.

C'est avec grand plaisir que je me retrouve avec vous aujourd'hui pour le lancement d'un réseau canadien pour les exportations de technologie. Je salue les efforts que le Centre Laurier pour la promotion du commerce déploie en vue de renforcer la compétitivité internationale des gens d'affaires canadiens.

Si l'imitation est la forme la plus sincère de flatterie, alors mon ministère est vraiment flatté que vous ayez appelé votre conférence ExportVision 93. Parce que c'est aussi le nom du programme de promotion du commerce que le gouvernement fédéral a mis sur pied pour aider les exportateurs canadiens à conquérir de nouveaux marchés pour leurs produits et services.

Cette initiative annuelle, qui se déroule actuellement dans 45 villes du pays, est l'un des événements marquants du Mois canadien du commerce extérieur. À peu près comme vous le faites aujourd'hui, 70 délégués commerciaux d'Affaires extérieures et Commerce extérieur, affectés à Ottawa et à l'étranger, viennent rencontrer les exportateurs d'aujourd'hui et de demain pour discuter de débouchés. Ils échangent des informations, des connaissances et des expériences, c'est-à-dire qu'ils parlent des aptitudes et du savoir-faire requis pour réussir à l'étranger.

Le commerce est au centre de mes préoccupations et de mes efforts depuis 15 ans, soit bien avant que je devienne ministre du Commerce extérieur.

En fait, j'ai été formé en commerce extérieur pour mon doctorat à Harvard. J'ai dirigé une entreprise d'import-export. Et j'ai été confronté au défi de ma vie lorsque, en 1986, à titre de ministre d'État aux Finances, on m'a prié d'agir comme négociateur du gouvernement du Canada pour le lancement des Négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round.

Croyez-moi, je sais tout ce que cela prend pour réussir à l'étranger. C'est pourquoi je salue vos efforts visant à créer un réseau pour partager l'information et l'expérience pratique du commerce. Je voudrais aujourd'hui ajouter à votre courbe d'apprentissage en vous parlant un peu de ce que votre gouvernement fédéral réalise dans les domaines de la politique commerciale et de la promotion des exportations canadiennes.

Nous avons vigoureusement poursuivi nos objectifs commerciaux pour la simple raison que les exportations créent des emplois pour les Canadiens. La Première ministre Campbell l'a fort bien exprimé à Toronto, le 27 août, en disant que la meilleure politique de l'emploi pour le Canada est une bonne politique commerciale.

Je peux dire avec fierté que, depuis que j'ai assumé les fonctions de ministre du Commerce extérieur il y a cinq mois, nous avons réussi à mieux protéger notre avenir en tant que

nation commerçante. À Tokyo, avec nos partenaires de la Quadrilatérale - les États-Unis, le Japon et la Communauté européenne -, nous avons conclu une entente sur l'accès aux marchés pour les produits industriels. Nous nous inspirons maintenant de cette entente à Genève pour obtenir un ensemble plus important de mesures.

Nous avons aussi enfin réglé notre différend sur la bière avec les États-Unis. Et nous avons négocié les accords sur l'environnement et sur le travail, qui viennent s'ajouter à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Les exportations sont le moteur de la croissance de notre économie et elles continuent à aider le Canada à se sortir de la récession économique mondiale des dernières années. Dans les six premiers mois de cette année, nos exportations de marchandises ont totalisé 87 milliards de dollars, soit 15 p. 100 de plus que pendant la même période en 1992. Ces données ont encore plus de signification si l'on songe que chaque milliard de dollars en nouvelles exportations génère environ 15 000 emplois.

N'ayons aucun doute quant aux avantages que le Canada a retirés de son Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE). Les données sur le commerce en donnent amplement la preuve. Par exemple, nos exportations de marchandises aux États-Unis ont atteint un sommet de 122,3 milliards de dollars l'an dernier, malgré la mauvaise situation économique.

La tendance se maintient cette année. À la fin d'août, notre excédent commercial avec les États-Unis était de 14,2 milliards de dollars. C'est 41,8 p. 100 de plus que pour la même période l'an dernier.

Une récente étude de l'Institut C.D. Howe illustre le type de croissance dont je parle. Selon cette étude, la valeur des exportations canadiennes aux États-Unis s'est accrue en moyenne de 33 p. 100 entre 1988 et 1992 dans les secteurs libéralisés par l'ALE. Il est significatif que cette croissance ait été la plus marquée dans les industries à salaires élevés et à forte valeur ajoutée. L'une des principales constatations de l'étude est que l'ALE améliore la compétitivité des industries canadiennes vitales pour la future prospérité économique du pays.

L'ALENA consolidera ce succès et contribuera à la croissance dont notre économie a besoin pour réduire le déficit et la dette. Cet accord donnera aux exportateurs de biens et de services un meilleur accès au marché américain, un meilleur processus de règlement des différends et une importante ouverture sur un dynamique marché mexicain trop longtemps protégé par des droits de douane élevés et par d'autres obstacles.

L'ALENA et ses accords additionnels avantageront les exportateurs canadiens en égalisant davantage les règles du commerce en Amérique du Nord. Il stimulera l'ouverture de nouveaux débouchés importants sur un marché continental de 360 millions de consommateurs, le plus grand marché au monde.

La plupart des produits mexicains, environ 80 p. 100, sont déjà admis au Canada en franchise de droits alors que les exportations canadiennes au Mexique font face à tout un éventail de droits de douane et à d'autres obstacles. Le Canada voulait corriger ce déséquilibre en négociant l'ALENA. Nous y sommes parvenus.

L'ALENA éliminera progressivement les droits de douane, les exigences de licence et d'autres obstacles que le Mexique pose au libre commerce des biens et des services.

Cela donnera aux exportateurs canadiens un accès garanti à un marché mexicain de 85 millions de consommateurs. Grâce à l'Accord, le Canada aura une chance de rééquilibrer son commerce avec le Mexique, surtout dans le secteur automobile.

L'ALENA créera aussi une énorme diversité de possibilités pour tous les exportateurs canadiens et ce, aussi bien pour les producteurs de haute technologie comme vous-mêmes, ou les industries à base de ressources, que pour les autres. Par exemple, d'ici l'an 2000, le Mexique devrait importer 42 p. 100 de son matériel de télécommunication. Et sa demande de technologie de l'information importée s'accroîtra probablement de plus de 30 p. 100 au cours des cinq prochaines années.

Nous ne prétendons pas que l'ALENA produira des miracles économiques. Il contribuera, à long terme, à soutenir solidement la création d'emplois. Mais l'ALENA n'est que l'une des composantes de notre stratégie économique et commerciale pour le Canada.

L'achèvement des Négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round reste notre toute première priorité. Nous avons oeuvré dur pour promouvoir les intérêts canadiens et pour obtenir un consensus. Nous continuons à espérer que de solides accords d'élargissement du commerce pourront être conclus sur l'amélioration de l'accès aux marchés et sur un nouvel ensemble de règles commerciales susceptibles de donner une rigoureuse impulsion à la croissance dans le monde entier.

Sur la question de l'accès aux marchés, nous nous attendons à ce que les droits de douane soient globalement réduits du tiers. Selon le nombre des droits de douane nuls que nous obtiendrons, cette réduction pourrait atteindre près de 40 p. 100. Mais même une réduction de 30 p. 100 seulement accroîtrait le revenu mondial d'au moins 213 milliards de dollars américains par année d'ici l'an 2002, selon une récente étude de l'OCDE (Organisation

de coopération et de développement économiques) et de la Banque mondiale. La part canadienne de cette nouvelle richesse serait d'environ 2,5 milliards de dollars canadiens.

Mais nous prévoyons obtenir encore mieux. À la réunion des ministres du Commerce de la Quadrilatérale tenue à Tokyo en juillet, j'ai contribué à l'obtention d'une entente provisoire sur le libre-échange intégral dans certains domaines. Et je m'attends à ce que nous obtenions d'aussi bons résultats, surtout dans des secteurs de ressources comme le bois et le papier et dans des secteurs agricoles comme les graines oléagineuses et les huiles végétales.

Le succès de l'Uruguay Round renforcerait et améliorerait le cadre qui régit le commerce mondial, élargirait les avantages obtenus dans l'ALE avec notre principal partenaire commercial et ouvrirait davantage les marchés du monde. Des règles améliorées, des définitions claires et de meilleures procédures de règlement des différends nous aideraient à mieux protéger et promouvoir les intérêts commerciaux canadiens. Le succès du Round accroîtra aussi la confiance que des exportateurs comme vous ont dans un commerce plus libre et plus équitable.

Le gouvernement ne limite pas ses efforts à l'Amérique du Nord. Il entend rechercher aussi activement des débouchés commerciaux au-delà. La région Asie-Pacifique est devenue une puissance économique d'une importance vitale pour le Canada et le monde.

Nous avons maintenant pour défi de maintenir et d'élargir nos liens économiques, financiers et commerciaux avec la région, surtout avec le Japon, en cette période de changement global rapide. La Première ministre Campbell a déclaré qu'elle réclamera, pour relever ce défi, la création d'une Communauté économique Asie-Pacifique au sommet des leaders de la région Asie-Pacifique, qui se tiendra à Seattle en novembre.

Mais les accords commerciaux ne peuvent à eux seuls générer plus de commerce ou générer les emplois et la prospérité qui en découleront. Il faut des exportateurs pour saisir les débouchés qu'ils offrent. J'ai récemment eu le plaisir de présenter les Prix d'excellence à l'exportation canadienne de cette année à 10 sociétés qui illustrent bien l'esprit d'entreprise si vital au succès sur les marchés étrangers. Ces sociétés représentent ce que le Canada a de mieux à offrir au monde, qu'il s'agisse de matériel de télécommunication sophistiqué ou de jouets créatifs pour enfants.

Plusieurs d'entre vous connaissent les remarquables réalisations de Newbridge Networks Corporation de Kanata, en Ontario, l'un des lauréats de cette année.

Cette société est devenue un leader mondial dans le MTA (mode de transfert asynchrone), une palpitante technologie qui accroît la capacité des sociétés de télécommunications à acheminer l'information en forts volumes et à hautes vitesses. Je suis persuadé que c'est grâce aux efforts de sociétés comme Newbridge que le Canada pourra rester l'une des nations exportatrices les plus concurrentielles au monde.

Mais vous n'avez pas à quitter la région Kitchener-Waterloo pour trouver des exportateurs qui ont réussi. Prenez seulement l'exemple de Mortice Kern Systems Inc. (MKS), qui est devenue une grande source d'expertise dans les normes applicables aux systèmes informatiques. L'an dernier, MKS a exporté 97 p. 100 de sa production de logiciels.

Il y a aussi WATCOM International Corp., qui a utilisé des alliances stratégiques avec des leaders de l'industrie pour mettre au point une gamme impressionnante de logiciels vendus à l'étranger. En prévision de l'ouverture de nouveaux marchés étrangers dans le monde entier, le gouvernement a lancé une série d'initiatives commerciales visant à aider un plus grand nombre de sociétés canadiennes à pénétrer les marchés étrangers et à y renforcer leur présence.

Les États-Unis restent une grande priorité, puisqu'ils absorbent environ 77 p. 100 de nos exportations. C'est un marché vital pour la majorité de nos nouveaux exportateurs et de nos sociétés de haute technologie et de services qui recherchent des partenaires.

Pour ce marché, nous nous concentrerons sur la formation des exportateurs, sur les activités de marketing visant des marchés spécialisés, sur la technologie de pointe et sur la promotion des alliances stratégiques.

Nous avons annoncé un nouveau programme excitant appelé Accès Amérique du Nord pour aider les firmes canadiennes à profiter des nouveaux débouchés qui s'offrent aux États-Unis, mais aussi au Mexique. Cette initiative de 27 millions de dollars, entreprise en coopération avec le secteur privé, donnera aux sociétés canadiennes les outils et les conseils dont elles ont besoin pour réussir sur le marché nord-américain.

Nous comptons aussi sur Expo Canada 94, qui se tiendra à Mexico en mars prochain. Avec plus de 400 participants canadiens, cette exposition promet d'être la plus grande foire commerciale jamais organisée par le Canada au Mexique.

Le gouvernement collabore avec le secteur privé de diverses autres façons positives. Nous avons par exemple élaboré, en collaboration avec la Chambre de commerce du Canada et d'autres organismes, un programme pour apprendre aux gens d'affaires

canadiens la langue, la culture et les pratiques d'affaires du Mexique. Les diplômés du cours s'inscrivent ensuite à NEMEX, le programme Nouveaux exportateurs au Mexique. Il s'agit là d'un effort conjointement financé pour faire connaître le marché mexicain aux sociétés canadiennes qui sont prêtes à exporter.

Mais comme l'Amérique latine est plus que le Mexique, la Première ministre Campbell a annoncé des plans pour établir une Commission d'experts de l'Amérique latine et des Antilles. Cette commission indépendante comprendra des leaders du monde des affaires, du milieu universitaire et du mouvement syndical. Elle aura pour tâche de faire rapport sur la façon dont les emplois canadiens et les entreprises canadiennes peuvent être protégés dans l'ensemble de l'hémisphère.

Les secteurs privé et public collaborent déjà plus étroitement pour renforcer les relations commerciales, non seulement en Amérique du Nord mais aussi dans les dynamiques économies de l'Asie. Il y a deux jours seulement, je participais à la réunion inaugurale du Forum de coopération industrielle Canada-Japon à Toronto. C'est un forum qui forgera des partenariats mutuellement avantageux entre sociétés canadiennes et japonaises dans trois domaines de coopération industrielle, soit le commerce, l'investissement et la technologie.

Le Japon est notre deuxième plus gros marché d'exportation. Je n'ai donc pas à vous rappeler son importance pour le Canada. L'an dernier, nos exportations de marchandises au Japon ont dépassé les 7,4 milliards de dollars; cette année, elles pourraient atteindre 8,4 milliards de dollars.

Nous avons aussi préparé un Plan d'action détaillé pour le Japon en coopération avec le secteur privé, les provinces et d'autres ministères du gouvernement. Nous concentrons nos efforts sur sept secteurs, dont la technologie de l'information, les pièces automobiles et l'agro-alimentaire, pour tirer avantage de l'accroissement de la demande japonaise en importations de produits à valeur ajoutée.

Notre prospérité économique et nos emplois reposent sur l'expansion du commerce dans ces secteurs. Nous voulons créer de bons emplois qui nécessitent des travailleurs qualifiés et des professionnels pour produire des biens et des services à valeur ajoutée. C'est le principal objectif du plan général de promotion du commerce international du Canada. Pour l'atteindre, nous avons intensifié nos efforts dans un certain nombre de domaines, y compris la collecte de renseignements sur les marchés.

Nous savons que les sociétés canadiennes ont besoin d'une meilleure information commerciale et de meilleurs renseignements sur les marchés pour appuyer leur planification stratégique.

Votre présence ici aujourd'hui le démontre amplement. Vous avez besoin d'une information bien analysée et vous en avez besoin rapidement pour vous positionner et pour décrocher des contrats. Je peux vous dire que le gouvernement s'est engagé à collaborer étroitement avec les milieux d'affaires canadiens afin de cerner vos besoins sur les plans du commerce, de l'investissement et de la technologie.

Nous voulons concentrer les activités de nos représentants à l'étranger sur la collecte d'informations sectorielles focalisées qui vous seront vraiment utiles au moment voulu.

Notre stratégie commerciale a pour but de mettre l'accent sur les marchés prometteurs de demain, l'Amérique latine et l'Asie, et de vous offrir à vous, exportateurs, un partenariat stratégique fondé sur la coopération et la concertation.

Vous êtes ici aujourd'hui parce que vous reconnaissez le potentiel d'exportation de votre industrie. Je suis ici parce que je crois que nous devons travailler ensemble. Ensemble, nous pouvons forger un partenariat qui contribuera à l'avenir économique du Canada.

Merci. Je me ferai maintenant un plaisir de répondre à vos questions.