

# STATEMENT DISCOURS

MINISTER  
FOR  
INTERNATIONAL  
TRADE.

MINISTRE  
DU  
COMMERCE  
EXTÉRIEUR.



NOTES POUR UNE ALLOCUTION  
DE L'HONORABLE JAMES KELLEHER  
MINISTRE DU COMMERCE  
EXTERIEUR, DEVANT LE CONSEIL  
CANADIEN DU COMMERCE AVEC  
LES PAYS ARABES (CANADA-  
ARAB BUSINESS COUNCIL)

TORONTO, LE 19 NOVEMBRE 1984

Je vous remercie, sénateur Stanbury.

Votre Excellence, distingués invités, mesdames et messieurs.

J'ai aujourd'hui l'honneur de participer à la première grande activité publique du Conseil canadien du commerce avec les pays arabes. Permettez-moi d'abord de rendre hommage au sénateur Stanbury qui, par sa grande perspicacité et son esprit d'initiative, a contribué à la formation de ce Conseil.

Le Conseil contribuera grandement à favoriser la discussion de possibilités d'exportation entre sociétés canadiennes. Il devrait vous aider à régler les problèmes que pourront parfois poser vos exportations dans le monde arabe.

Mais vous serez appuyés dans vos efforts, car le gouvernement attache une grande importance au maintien d'une étroite coopération avec des organismes comme le vôtre. J'espère de tout coeur que vous me conseillerez ainsi qu'à mes collègues du gouvernement des moyens par lesquels nous pourrions appuyer vos efforts d'exportation. Comme vous le savez, mon gouvernement s'est engagé à favoriser le bien-être et la croissance et à créer des emplois.

L'exportation est le coeur de l'économie canadienne. Si nous voulons promouvoir efficacement les exportations, nous devons nous assurer que les politiques que nous poursuivons répondront à vos besoins. Ce gouvernement favorise les initiatives innovatrices de promotion du commerce. Nous prêterons une oreille attentive aux idées de nos gens d'affaires. Nous écouterons, puis nous agirons en fonction de ce que nous aurons entendu.

Certains d'entre vous connaissent déjà les principes de base qui sous-tendent notre stratégie commerciale. Permettez-moi de vous les rappeler.

Le premier est de contrer le protectionnisme et de maintenir un régime commercial ouvert.

Le deuxième est de faire un effort renouvelé pour rendre le Canada concurrentiel au plan international et pour encourager et appuyer l'esprit d'entreprise, l'investissement et l'innovation.

Le troisième est de rechercher avec une nouvelle vigueur des débouchés extérieurs, soient-ils grands ou petits, traditionnels ou nouveaux.

Le quatrième est de concerter davantage nos efforts et de leur donner plus que jamais un sens de finalité commune. Nous avons l'intention d'intensifier nos relations de travail avec les gouvernements provinciaux en matière de promotion du commerce, comme sur d'autres questions. Nous entendons aussi restaurer et développer le sentiment de travail d'équipe entre secteur privé et gouvernements.

Ce sont nos grands principes directeurs. Le défi est de les appliquer compte tenu des réalités économiques et politiques que nous vivons. Ce n'est facile pour aucun pays.

Pour le Canada, le commerce avec le monde arabe est essentiel. Permettez-moi de vous donner quelques chiffres seulement qui illustrent l'importance de notre commerce avec cette région. Entre 1979 et 1982, nos seules exportations de biens ont plus que doublé pour atteindre les deux milliards de dollars. Et cette progression a repris après un léger fléchissement l'an dernier. Ces chiffres excluent nos exportations de services, qui sont évaluées à un milliard de dollars par année. Trois pays de la région -- Algérie, Arabie saoudite et Egypte -- comptent parmi nos vingt plus importants débouchés dans le monde.

Il est significatif que 45% de toutes nos exportations dans cette région se composent d'articles entièrement manufacturés -- taux bien supérieur à celui que nous obtenons en Asie, bien supérieur même au taux que nous obtenons en Europe de l'Ouest, et comparable à la part des articles entièrement manufacturés dans nos exportations aux Etats-Unis. Dans le cas de l'Arabie saoudite, presque toutes nos exportations sont des produits finis ou des demi-produits; et on peut dire la même chose de nos exportations vers les autres Etats du Golfe.

Inutile de vous rappeler que l'exportation de produits transformés au Canada nous est d'une importance vitale. Ces exportations génèrent des emplois qui sont si essentiels à notre économie. Et la création d'emplois vient au premier rang des politiques de ce gouvernement.

Plusieurs facteurs propres aux marchés arabes méritent aussi d'être étudiés.

Malgré les fluctuations à court terme des marchés pétroliers internationaux, cette région recèle d'immenses richesses attachées à son capital-ressources, et elle continuera donc d'offrir d'excellentes perspectives commerciales sur le long terme. Ainsi, nos efforts de marketing dans ces pays devraient connaître plus de succès que les efforts com-

parables déployés dans nombre d'autres régions. C'est une région qui garantit une croissance sensible des débouchés.

Un certain nombre de pays arabes ont engagé un processus de développement rapide. Ils ont besoin de savoir-faire et de technologie dans nombre de domaines - communications, transport, électrification et agriculture -, et ils recherchent l'implantation de petites industries manufacturières. Ce sont tous là des domaines dans lesquels nous excellons.

L'imposante infrastructure de production mise en place dans les dernières années nécessitera des compétences en exploitation et en maintenance, ainsi que la formation de personnel. Ce sont encore là des domaines dans lesquels nous avons beaucoup à offrir.

Nos exportations sont remarquablement diversifiées, surtout celles en Arabie saoudite. On y retrouve aussi bien les repas congelés, les vêtements en fourrure et le sirop d'érable que des produits de haute technologie comme les semi-conducteurs, les circuits imprimés et les composants électroniques.

Nombre de pays arabes, je suis heureux de le dire, ne dressent pas tous les obstacles tarifaires et non tarifaires auxquels nous sommes si habitués sur d'autres marchés du monde. Il y a peu de protectionnisme.

Tous ces facteurs devraient nous encourager à rechercher plus activement des débouchés en milieu arabe. Le Canada ne fait que commencer à explorer les débouchés qui s'offrent. Ces marchés nécessitent un solide engagement personnel de votre part, vous les exportateurs canadiens. Il ne suffit pas de faire des visites occasionnelles dans la région et de se fier pour le reste au télex et au téléphone. Ce n'est pas la façon dont les Arabes mènent les affaires. Leur style est de développer et d'entretenir des relations personnelles, et c'est un style qui comporte bien des récompenses. Je vous le recommande. Il vous aidera à vous tenir au fait des débouchés, et à en tirer immédiatement avantage. Cette façon de faire vous sera aussi une expérience humaine immensément enrichissante parce que, à part la question des débouchés, la chaude hospitalité d'amis arabes n'a pas son égal.

Comme nombre d'autres pays dont le nôtre, les pays arabes veulent promouvoir leur développement industriel par les transferts de technologie, les coentreprises et l'éducation. Le Canada est déjà actif dans ces domaines. Par exemple, quelque 3 000 étudiants arabes étudient dans nos

écoles secondaires, nos instituts techniques et nos universités. Ces relations seront importantes pour consolider et élargir nos marchés sur le long terme.

Etant donné votre engagement personnel, l'attrait qu'exercent les marchés arabes et l'importance que mon gouvernement accorde à l'accroissement du commerce, à l'investissement productif et au perfectionnement de la main-d'oeuvre, nous pourrons et nous saurons conjuguer nos efforts pour exploiter efficacement nos débouchés. Tous ces éléments appuient logiquement notre intérêt à élargir nos liens économiques et commerciaux avec le monde arabe. Le Conseil canadien du commerce avec les pays arabes est fort bien placé pour jouer un rôle important dans l'intensification de nos relations avec les Etats arabes. Il constitue -- pour ses membres certes, mais aussi pour nos gouvernements et nos amis arabes -- un mécanisme visant non seulement à explorer des débouchés, mais aussi à stimuler les échanges mutuellement avantageux.

Il existe déjà des fondements de bonne entente et de compréhension entre le Canada et tous les Etats de la région. Le Canada s'est taillé depuis longtemps une réputation d'équité devant les problèmes politiques de la région. Les gouvernements intéressés apprécient que l'un des grands objectifs de la politique du Canada soit de favoriser les échanges bilatéraux mutuellement avantageux. Vouloir construire sur les fondements existants, mon gouvernement réaffirme la continuité et la valeur de cette approche de nos relations avec la région.

En terminant, j'aimerais souhaiter au Conseil et à chaque exportateur canadien le meilleur succès dans leurs efforts éminemment valables. Le nombre des ambassades du Canada dans la région s'est considérablement accru dans les dix dernières années, et notre nouvelle ambassade à Abou Dhabi a maintenant commencé ses activités. Toutes ces ambassades sont là pour vous aider. Les fonctionnaires du ministère des Affaires extérieures et moi-même, à titre de Ministre du Commerce extérieur, ne demandons qu'à vous aider en tout temps. Et mon gouvernement s'est engagé à vous appuyer. Nous écouterons attentivement. Puis nous agirons efficacement.

Je vous remercie.