

Déclaration

94/69

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
À L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE
DU CONSEIL COMMERCIAL CANADA-CHINE**

**BEIJING, Chine
Le 8 novembre 1994**



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

Mesdames et Messieurs,

Je voudrais remercier le vice-président Yang pour son évaluation de l'évolution récente de l'économie chinoise et des défis qui se posent. La Chine est en voie de devenir l'une des grandes puissances économiques de l'Asie et du monde. Vos réalisations sont impressionnantes. Je vous souhaite du succès dans la poursuite de votre objectif d'ouverture et de modernisation d'une économie qui a le potentiel de devenir bientôt l'une des plus importantes au monde. Le chemin à parcourir n'est pas sans obstacles, mais je veux que vous sachiez que le Canada est disposé à appuyer positivement vos objectifs économiques.

Les membres du Conseil commercial Canada-Chine se rappelleront peut-être que ma première allocution à titre de ministre du Commerce international a été prononcée à leur Assemblée générale annuelle de l'an dernier à Vancouver. Je suis heureux de vous retrouver pour l'inauguration de votre réunion de cette année. Notre présence à Beijing aujourd'hui constitue un grand jalon dans l'histoire des relations entre le Canada et la Chine. La mission de l'Équipe Canada, dirigée par le Premier ministre et comprenant des premiers ministres provinciaux, des leaders territoriaux et les dirigeants de plusieurs de nos sociétés qui réussissent le mieux, est sans précédent non seulement au plan canadien, mais également au plan mondial.

Nous poursuivons un grand objectif commun, à savoir le renforcement de nos liens croissants avec la région Asie-Pacifique, et plus particulièrement avec la Chine. Nous voulons le développement de nos relations commerciales.

Nous sommes ici aujourd'hui pour raffermir et élargir nos contacts aux niveaux les plus élevés. Ce faisant, nous démontrons l'engagement du Canada à maintenir une relation durable et polyvalente avec la Chine - un partenariat qui durera pendant bien des générations.

Le Canada est un «vieil ami» de la Chine. Nous avons ouvert nos portes à la République populaire de Chine en étant l'un des premiers pays à établir des relations diplomatiques avec ce pays il y a un quart de siècle. Depuis plus de 20 ans, nous accordons à la Chine le traitement inconditionnel de la nation la plus favorisée.

Aujourd'hui, nous sommes parmi les plus ardents partisans de la réintégration de la Chine au GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce] et de son adhésion à la nouvelle Organisation mondiale du commerce. La Chine et tous ses partenaires économiques ne peuvent que profiter de son retour rapide à l'organisation qui régleme le commerce mondial.

Le Canada a favorisé cette réintégration, mais l'accession au GATT suppose une plus grande ouverture de l'économie chinoise et un engagement de la Chine envers un calendrier de réforme de ses

régimes commercial et économique. En fait, l'élargissement de l'accès au marché chinois dépend de la prévisibilité, de l'ouverture et de la transparence du régime commercial qui le sous-tend. Une telle réforme est nécessaire pour satisfaire aux exigences du GATT, mais aussi pour donner suffisamment confiance aux investisseurs et aux partenaires commerciaux étrangers.

La semaine prochaine, je participerai aux réunions de l'APEC [Organisation de coopération économique Asie-Pacifique], à Djakarta, avec les ministres du Commerce de la région Asie-Pacifique. La participation du Canada à l'APEC est une autre preuve de notre engagement envers cette région. Il ne fait pas de doute que la Chine jouera un rôle crucial dans l'orientation future de l'APEC et de la région.

La prospérité future du Canada sera fonction de sa capacité de renforcer ses liens avec cette région, qui englobe les marchés les plus dynamiques et à plus forte croissance. Nous pouvons réaliser cet objectif sur le plan multilatéral par notre participation à l'APEC, et sur le plan bilatéral par l'effort de l'Équipe Canada qui se trouve ici cette semaine.

La visite du Premier ministre témoigne sans équivoque de l'importance que le Canada attache au développement de liens commerciaux et économiques solides et durables avec la Chine.

Le Canada a beaucoup à offrir à l'économie chinoise en biens, en services, en techniques et en investissements. Le commerce et l'investissement canadiens en Chine contribuent à la création d'emplois de haute qualité qui profitent aux populations de nos deux pays.

Cette année, notre commerce bilatéral devrait dépasser 5 milliards de dollars. Le Premier ministre nous défie d'atteindre 20 milliards d'ici l'an 2000. C'est un objectif ambitieux, mais qui me semble réalisable. J'ai aussi confiance que la croissance de notre commerce continuera d'être axée sur les produits et services à forte valeur ajoutée et à haute technicité.

La signature, hier, de l'Accord de coopération nucléaire illustre bien la sophistication plus marquée de nos liens commerciaux. Cet accord permet à nos deux pays de coopérer à l'installation de réacteurs CANDU en Chine pour la production d'énergie nucléaire à des fins pacifiques. Nous sommes fiers de pouvoir offrir à la Chine la technologie nucléaire la plus sécuritaire et la plus avancée au monde. Cela avantagera grandement les sociétés canadiennes, grandes et petites, tout en donnant à la Chine une source d'énergie dont elle a bien besoin.

Nous continuerons par ailleurs à soutenir et à développer nos exportations de produits traditionnels. Dans les années 60, c'est

le blé qui nous a d'abord fait prendre contact avec la Chine. Depuis, nous lui avons vendu plus de 100 millions de tonnes de blé valant des milliards de dollars. Nous avons été l'un de ses meilleurs fournisseurs de graines de première qualité.

L'ouverture récente du bureau de la Commission canadienne du blé à Beijing illustre l'engagement du Canada à maintenir cette bonne performance. Ce nouveau bureau aidera nos deux pays à poursuivre leur commerce céréalier de longue date, et aussi à exploiter de nouveaux débouchés et de nouveaux marchés, par exemple en rapport avec le matériel de manutention des céréales et la potasse. Mais, quel que soit le produit en cause - qu'il s'agisse de produits de base, de haute technologie, de télécommunications, d'énergie ou de transport -, la conduite d'affaires en Chine peut s'avérer aussi difficile que profitable. Des milliers de sociétés canadiennes, y compris des petites et moyennes entreprises, sont actives sur divers marchés régionaux de la Chine. De nombreuses sociétés canadiennes ont établi des bureaux dans les provinces chinoises pour exploiter les nouveaux débouchés qui s'y offrent et pour servir leurs clients. La présence et le positionnement sont essentiels au succès dans ce pays énorme.

Nous nous sommes réjouis du nombre croissant de coentreprises entre sociétés canadiennes et chinoises pour la production de biens de haute qualité destinés à la Chine et au reste du monde. Ces entreprises, qui impliquent fréquemment des PME, offrent aussi de bonnes voies de distribution pour nos exportations accrues sur le marché chinois.

La Chine connaît actuellement une transformation remarquable. Les milliers d'usines, de gratte-ciel, de routes, de réseaux téléphoniques, de ports et de barrages, qui sont construits à un rythme presque frénétique, attestent son industrialisation et sa modernisation. La Chine commence à récolter les fruits d'une libéralisation du commerce et de l'investissement qui alimente l'un des taux de croissance économique les plus élevés et les plus soutenus au monde.

La réponse du Canada s'oriente de plus en plus vers une approche qui dépasse le commerce traditionnel et qui englobe l'investissement direct, les coentreprises, les transferts de technologie et l'établissement d'une présence permanente sur le marché chinois.

De nombreuses sociétés canadiennes ont relevé ce défi, et nous sommes fiers de leurs réalisations.

La signature de dizaines d'accords commerciaux cet après-midi illustrera encore davantage la richesse, la diversité, la complexité et la maturité de nos relations commerciales dynamiques. Il y a également de nouveaux défis à relever dans le domaine du financement des exportations, défis auxquels

s'attaqueront avec succès, j'en suis persuadé, nos banques commerciales et la Société pour l'expansion des exportations.

Nous devons continuer sur cette lancée, et l'une des meilleures façons d'y arriver est d'effectuer des visites de haut niveau. La mission de l'Équipe Canada constitue le point culminant d'une longue série d'échanges importants qui ont eu lieu depuis un an. Elle ouvre également la porte à la tenue, dans les années à venir, de nombreux échanges de haut niveau.

Notre approche vis-à-vis de la Chine doit davantage s'adapter aux exigences de ce marché de plus en plus sophistiqué. La Chine de demain sera plus ouverte, plus dynamique, plus axée sur les besoins des consommateurs et plus régionale. Les entreprises devront s'adapter à cet état de fait, tout comme les gouvernements.

C'est pour cette raison que nous avons ouvert, cet automne, un nouveau bureau commercial du Canada à Guangzhou et renforcé notre présence commerciale à Shanghai. Nous avons en outre affecté l'un de nos délégués commerciaux au bureau du Conseil commercial Canada-Chine à Beijing. Nous chercherons à l'avenir de nouvelles façons de créer des partenariats avec le secteur privé en vue d'établir une présence commerciale canadienne ailleurs en Chine, de Chongqing à Harbin.

Le Conseil commercial Canada-Chine a largement contribué au succès remarquable des événements de cette semaine. La présence ici aujourd'hui de délégations de la Chambre de commerce du Canada, du Conseil canadien des chefs d'entreprises et de la Chambre de commerce du Canada à Hong Kong montre que le programme économique du Canada accordera une importance primordiale aux relations canado-chinoises dans les domaines du commerce et de l'investissement. Je vous félicite tous. Personne ne peut s'attaquer seul à un marché comme la Chine. Nous parlons aujourd'hui de réseaux mondiaux, de systèmes de communication intégrés et d'économies interdépendantes. Pour réussir sur le plan individuel, il faut, de la même façon, continuer d'insister tant sur le travail en équipe que sur la persévérance.

Je désire féliciter le Conseil commercial Canada-Chine, tous ses membres, canadiens et chinois, qui ont travaillé avec tant d'efficacité pour organiser cette assemblée annuelle et faire de la visite de l'Équipe Commerce Canada un véritable succès. Nous avons une même vision des relations spéciales qui doivent exister entre le Canada et la Chine. Cette rencontre nous permet de réaffirmer notre engagement et notre détermination à faire de cette vision une réalité.

Je vous remercie.