



# Statement

# Déclaration

93/17

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

## NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE

L'HONORABLE MICHAEL WILSON,

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES

ET DE LA TECHNOLOGIE

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

AU DÎNER MARQUANT LE 50<sup>e</sup> ANNIVERSAIRE DE

L'ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CANADIENS

OTTAWA (Ontario)  
Le 17 février 1993

Je suis enchanté d'avoir été invité encore une fois au dîner annuel de l'Association des exportateurs canadiens (AEC).

En cette période de concurrence globale accrue, le partenariat entre le secteur privé et le gouvernement est essentiel au succès sur les marchés internationaux. Ce partenariat est l'ingrédient essentiel qui nous permettra de faire face, ensemble, à une concurrence internationale de plus en plus vive.

L'efficacité de ce partenariat suppose une attitude ouverte et positive. Et c'est justement ce qui a caractérisé la relation entre l'AEC et le gouvernement fédéral.

Cette année, votre Association célèbre 50 années de service remarquable à la communauté des exportateurs canadiens. Nous sommes aussi ici ce soir pour souligner la nomination de votre nouveau président. Je suis sûr que M. Mark Drake saura bien guider vos efforts, dans votre deuxième demi-siècle, pour promouvoir les intérêts, les objectifs et les valeurs des exportateurs canadiens. On me dit qu'il se trouve actuellement à l'extérieur du pays. Mais veuillez lui laisser savoir que mes fonctionnaires et moi-même comptons collaborer avec lui.

J'aimerais aussi prendre un moment pour parler de la remarquable carrière de M. Jim Taylor et de sa motivante contribution à l'AEC. Jim n'a cessé de défendre la cause des exportateurs, tant comme délégué commercial pendant 30 ans que comme dirigeant de votre Association. À titre de président de l'AEC, il s'est assuré que les préoccupations et les vues des exportateurs soient toujours transmises au gouvernement. Son énergie et son intellect ont certainement laissé leur marque dans la communauté des exportateurs et au sein du gouvernement.

Depuis 50 ans, votre association travaille à améliorer le climat pour les entreprises qui s'intéressent aux marchés internationaux. Lors de ces 50 années, nous avons été témoins d'une véritable explosion du commerce international.

Alors que nous tentons de créer un climat dans lequel les exportateurs canadiens pourraient réaliser leur potentiel, l'AEC a vivement appuyé les initiatives de politique commerciale du gouvernement lorsque ce soutien était le plus nécessaire. Je veux parler de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE), des négociations sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et de l'achèvement des Négociations commerciales multilatérales.

Je sais que nombre d'entre vous partagent ma préoccupation devant les nombreux retards à achever les négociations commerciales de l'Uruguay Round. Le Canada, comme d'ailleurs le reste du monde, a besoin de l'élan économique que donnerait un important accord au sein de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Les négociations sont loin d'être terminées,

mais toutes les parties en cause comprennent la nécessité d'assurer le succès de cette ronde.

À la réunion du Comité des négociations commerciales tenue le 19 janvier, à Genève, nous avons senti que tous les participants sont clairement déterminés à achever les négociations, reconnaissant qu'un accord est en vue et demeure possible. Autre signe encourageant, le président américain, M. Clinton, a récemment annoncé qu'il demandera une prorogation du pouvoir de négociation en vertu de la procédure accélérée.

J'ai souligné l'engagement du Canada envers cette ronde de négociations dans mes rencontres récentes avec le nouveau représentant au Commerce des États-Unis, M. Mickey Kantor. L'ambassadeur Kantor s'inquiétait du fait que la nouvelle Administration ait été injustement qualifiée de protectionniste. Mais si j'en juge notre rencontre, je crois que lui-même et son administration sont nettement en faveur d'un système commercial ouvert.

Le Canada ne peut qu'affecter marginalement le résultat des Négociations commerciales multilatérales, mais nous pouvons apporter une importante contribution dans les domaines de l'accès aux marchés, des règles commerciales et du renforcement de la compétitivité, par le biais de l'Accord de libre-échange nord-américain et ici même, sur notre propre marché.

Vous, exportateurs, connaissez les avantages de l'élimination des obstacles au commerce international. Mais en tant que gens d'affaires canadiens, vous connaissez aussi les avantages de l'élimination des obstacles au commerce interprovincial. Vous savez qu'un marché intérieur mieux intégré et plus ouvert améliorera la compétitivité industrielle.

Le Comité des ministres sur le commerce intérieur a discuté d'un plan d'action lorsqu'il s'est réuni à Toronto en décembre. Comme première étape, nous avons convenu de recommander à nos cabinets respectifs de lancer un grand processus de négociation. Notre objectif sera d'obtenir, d'ici le 30 juin 1994, un large accord prévoyant un marché intérieur plus ouvert et plus efficient. Comme je viens de vous le dire, cela nous rendra davantage capables d'exploiter les débouchés qui s'offrent sur les marchés nord-américains et dans le reste du monde.

Notre commerce avec le Mexique s'est déjà considérablement accru. Les intérêts commerciaux canadiens au Mexique ont atteint un niveau sans précédent en raison de l'importance que la négociation de l'ALENA a donnée à ce marché. Le gouvernement prend aussi des mesures pour vous aider à profiter des nouvelles possibilités ouvertes par notre nouveau partenaire nord-américain. Le mois dernier, par exemple, j'ai eu le plaisir

d'ouvrir un nouveau bureau commercial canadien à Monterrey. Tout ceci se fait avant même la mise en oeuvre de l'ALENA.

Je prévois que le projet de loi de mise en oeuvre de l'ALENA pourra être déposé en Chambre vers la fin du mois et que l'Accord pourra entrer en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1994.

À cette fin, nous concentrerons l'attention du pays sur la question de savoir si nous pouvons effectivement soutenir la concurrence sur le grand marché nord-américain. En tant que membres de l'AEC, vous connaissez la réponse à cette question. Vous savez que le Canada peut soutenir la concurrence; qu'il y a de grandes possibilités d'exporter au delà des États-Unis et de remporter du succès sur le dynamique marché mexicain.

Je vous incite à utiliser tous les moyens à votre disposition pour communiquer ce message à chaque fois que vous en avez l'occasion. Les Canadiens doivent avoir confiance en eux-mêmes et dans leur capacité de concurrencer. Une attitude positive et confiante est essentielle à toute entreprise, personnelle ou corporative. Une vision positive de l'avenir est aussi essentielle pour que le Canada, en tant que nation, prenne les mesures nécessaires pour maintenir sa compétitivité sur les marchés du monde.

Comme vous le savez, c'était là le grand objectif de l'*Initiative de la prospérité* que j'ai lancée il y a un an et demi. Ensemble, le gouvernement et le secteur privé ont lancé l'une des plus grandes séries de consultations nationales jamais entreprises. Nous espérons que les recommandations du Comité directeur de la prospérité inciteront le gouvernement et le secteur privé à prendre des mesures concrètes.

Toute l'approche de cette initiative a été basée sur le partenariat. Elle prévoit un rôle important pour le secteur privé, ainsi qu'un soutien gouvernemental plus focalisé. Il a été recommandé au gouvernement d'éliminer le double emploi, de fournir des stimulants et des crédits à l'exportation semblables à ceux offerts par nos concurrents et de produire des renseignements opportuns sur le marché par le biais du Service des délégués commerciaux.

Le secteur privé a aussi énergiquement réclamé une stratégie globale et concertée, qu'il superviserait lui-même, pour le commerce, l'investissement et la technologie. Une telle stratégie pourrait doubler le nombre des exportateurs d'ici trois ans.

Le défi de la compétitivité suppose naturellement que l'on améliore la qualité de l'éducation et de la formation.

Pour répondre spécifiquement à ce besoin, le gouvernement a fourni 4,3 millions de dollars supplémentaires à une nouvelle organisation appelée Tribune d'étude de la formation en matière de commerce international.

Ce programme, qui appelle la participation de maisons d'enseignement et d'institutions commerciales canadiennes, devrait contribuer sensiblement à mieux préparer le pays à l'exportation.

Dans la même veine, je me suis engagé à améliorer les compétences des agents qui travaillent pour vous, les exportateurs, au sein d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. L'Institut du service extérieur, qui a commencé ses opérations cette année, garantira que nos agents sont au fait des réalités commerciales internationales et des besoins des exportateurs canadiens. De fait, nos nouveaux délégués commerciaux sont ici ce soir pour établir des contacts avec la communauté des exportateurs.

Face à l'avenir, nous devons choisir les voies qui nous permettront de demeurer concurrentiels dans un monde qui change constamment, autant sur le plan intérieur que sur le plan international. Le secteur privé devra de plus en plus compter sur sa propre force pour pénétrer de nouveaux marchés. Le gouvernement fera sa part pour ouvrir les portes de ces nouveaux marchés; mais c'est à vous, du secteur privé, qu'il appartient de prendre l'initiative de les franchir.

Naturellement, le gouvernement fédéral tentera de fournir toute l'aide qu'il peut pour aider les gens d'affaires canadiens à tirer avantage des débouchés créés par nos initiatives de politique commerciale. Dans cette perspective, je prévois d'ailleurs annoncer bientôt de nouvelles initiatives pour le marché nord-américain. Cela, je crois, stimulera grandement nos efforts de commercialisation en prévision de l'entrée en vigueur de l'ALENA. Mais nous devons reconnaître que nos ressources sont extrêmement limitées et que nos efforts doivent être soigneusement ciblés.

Le secteur privé a demandé que les programmes gouvernementaux d'expansion des marchés soient rendus plus efficaces et plus accessibles. Vous nous avez notamment demandé de concentrer nos efforts sur l'exécution des programmes à l'étranger, en fournissant des stimulants et des crédits à l'exportation qui vous permettront de soutenir la concurrence internationale.

Vous avez aussi souligné la nécessité de fournir des renseignements opportuns sur le marché. À cet égard, j'aimerais savoir si vous préférez que nous donnions la priorité au financement de programmes ou à la production de renseignements sur le marché. Vous pouvez nous aider en nous faisant connaître

vos besoins et en nous fournissant vos observations sur l'utilité de l'information qui vous est fournie.

En septembre dernier, j'ai convoqué une réunion de nos délégués commerciaux à Ottawa pour examiner les questions qui sont essentielles au mandat actuel et à l'utilité future du Service des délégués commerciaux. Le travail a déjà commencé sur trois des questions clés identifiées. L'une de ces questions est la fourniture de renseignements sur les marchés. De plus, des groupes de travail examinent actuellement les questions de l'excellence et du niveau des services.

Pour répondre au désir du secteur privé de rendre les programmes de développement du commerce plus efficaces et de mieux canaliser les efforts du gouvernement, nous avons créé le *Plan de promotion du commerce extérieur*. Ce Plan résume l'essentiel des activités et des projets qu'entend entreprendre le gouvernement fédéral pour appuyer le développement des affaires internationales.

Ce Plan est autant pour vous que pour le gouvernement. À nos yeux, il nous permettra de déterminer les moyens les plus rationnels d'utiliser les ressources du gouvernement pour mieux promouvoir nos intérêts sur les marchés extérieurs. De votre côté, il vous permettra d'y aligner vos propres priorités et de mieux planifier les activités que vous voudrez entreprendre conjointement avec nous. Le Plan fait l'objet de discussions avec votre association et le secteur privé en général; sa seconde version, actuellement en préparation, reflétera dans son ensemble les vues que vous aurez exprimées.

Pour ce qui concerne le financement des exportations, toutes nos consultations avec le secteur privé ont souligné la nécessité de maintenir la compétitivité de nos instruments de financement et d'assurance. Les sondages que la Société pour l'expansion des exportations (SEE) a menés auprès de ses clients ont révélé la nécessité d'améliorer les services. Par conséquent, le gouvernement introduira sous peu des modifications à la Loi sur l'expansion des exportations. Ce projet de loi vise à redéfinir le mandat de la Société pour lui permettre de mieux appuyer les activités commerciales internationales des sociétés canadiennes.

Nos propositions de changements à la loi établissant la SEE ont été conçues pour permettre à la SEE de vous aider à relever les défis de la mondialisation, dans un monde de plus en plus concurrentiel.

La SEE continuerait à fournir les services d'assurance, de cautionnement et de financement que l'on connaît déjà, mais elle pourrait aussi offrir de nouveaux types d'assurance et de financement qu'il lui était difficile ou impossible de fournir dans le cadre de la loi actuellement en vigueur.

L'intention n'est pas de concurrencer les institutions financières privées, mais plutôt de les compléter et d'améliorer ainsi le financement auquel vous pouvez avoir accès.

Nous envisageons par exemple un meilleur financement avant l'exportation, une assurance de portée plus large, un meilleur financement de projets, un meilleur soutien du crédit-bail ainsi qu'une simplification du processus d'approbation aux fins du Compte du Canada.

Les changements proposés doivent servir à mieux répondre à vos besoins. Je vous encourage donc à nous faire part de ces besoins. Nous devons vous tenir au courant de l'état de ces nouvelles propositions, par l'intermédiaire de la SEE. Nous pourrions ainsi vous fournir des services complets, comparables à ceux de nos concurrents étrangers, et ainsi vous aider à mieux leur faire face.

En ce qui concerne le Programme de développement des marchés d'exportation (PDME), que vous connaissez bien, il a été réexaminé en profondeur l'an dernier. Le secteur privé canadien a été consulté, tout comme les provinces.

Nous avons demandé aux utilisateurs ce qu'ils attendaient du PDME. Ils ont répondu clairement qu'il fallait que le Programme offre un soutien assuré à plus long terme et qu'il réduise le fardeau administratif imposé à ses utilisateurs.

Le nouveau PDME sera un partenariat de partage des risques et des bénéfices entre le gouvernement et le secteur privé. Son concept de base sera celui des stratégies de développement de marchés. Plutôt que de demander une aide pour chaque activité projetée, les sociétés pourront demander une aide globale pour un certain nombre d'activités. Le PDME appuiera alors à plus long terme les stratégies d'exportation élaborées par ces sociétés.

Malgré tous ces efforts, il faut faire encore plus pour aider les firmes canadiennes à prospérer dans un environnement international de plus en plus concurrentiel.

Permettez-moi d'utiliser le Japon comme microcosme de ce qu'il nous faut faire pour réussir au plan international.

Le Japon est un marché où nous avons habituellement fort bien réussi mais où nous devons maintenant lutter pour conserver notre part du marché. Les exportations canadiennes au Japon, notre deuxième marché en importance, ont chuté de plus d'un milliard de dollars en 1991 et n'ont connu qu'une modeste reprise en 1992.

La réduction des prix des produits de base est certainement un facteur explicatif. Mais il est clair, et ce depuis un certain temps, que nos possibilités à long terme d'exportations de

produits traditionnels moins transformés resteront ternes en même temps que le Japon continuera d'accroître ses exportations de produits à plus grande valeur ajoutée.

Par ailleurs, un certain nombre de sociétés canadiennes connaissent un réel succès sur le marché japonais des biens et des services de fabrication spécialisée.

Le rapport du Forum Canada-Japon 2000 recommandait que les milieux d'affaires canadiens se tiennent informés de l'évolution de la demande au Japon, évolution qui favorise les exportations de produits à plus grande valeur ajoutée.

Nous devons trouver des moyens de mieux adapter nos produits aux exigences du marché japonais, puis de mieux promouvoir ces produits au Japon.

Pour cela, il faudra que nos exportateurs expérimentés, et vous en êtes, élaborent des stratégies d'action collective venant compléter ce que chacun d'entre vous se doit de faire.

Je n'ai pas à vous dire à quel point la concurrence est vive. Vous le voyez clairement. Nous devons lutter d'arrache-pied pour maintenir notre part du marché pour nos exportations traditionnelles. Si nous voulons améliorer notre niveau de vie, nous devons donc utiliser nos meilleurs talents pour nous tailler une part du marché des produits à valeur ajoutée.

1992 a été une année occupée et difficile. 1993 nous amènera sans doute bien d'autres défis et d'autres changements. Il y aura des obstacles à surmonter, mais je pense que nous avons traversé le pire et que nous entrerons bientôt dans une nouvelle ère de prospérité économique. Les partenariats seront la clé du succès.

Les partenariats sont une nécessité pour tous les joueurs actifs. L'Équipe Canada a une multitude de joueurs talentueux et innovateurs qui ont laissé leur marque sur la scène mondiale et qui y ont fait connaître l'innovation et l'expertise canadiennes. L'AEC est particulièrement bien placée pour contribuer au renforcement du partenariat entre le secteur privé et le gouvernement.

Je compte continuer à collaborer avec vous pour bâtir le Canada de demain.

Merci.