

Statement
Minister for
International
Trade



Discours
Ministre du
Commerce
extérieur

89/51

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCATION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

JOHN C. CROSBIE,

DEVANT

LES REPRÉSENTANTS DES ASSOCIATIONS COMMERCIALES NATIONALES

OTTAWA

Le 10 octobre 1989

Quelqu'un a déjà dit qu'une conférence est un rassemblement de personnes importantes qui ne peuvent rien faire séparément mais qui, une fois réunies, peuvent décider que rien ne peut être fait.

Je suis persuadé que cela ne s'applique pas au rassemblement d'aujourd'hui.

C'est plutôt le contraire dans notre cas.

Des réunions comme celle d'aujourd'hui nous permettent de nous rencontrer et d'échanger des vues, d'aplanir des difficultés et, par dessus tout, de renforcer la collaboration entre nous.

Cette collaboration est d'une importance capitale, car nous avons tous une mission importante à accomplir -- bien représenter le Canada sur les marchés internationaux.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada est là pour vous servir.

Dans nos 127 bureaux de commerce répartis de par le monde et dans nos 11 centres du commerce international situés au Canada, nous repérons les marchés et les secteurs prometteurs, nous organisons des tournées dans les pays présentant des possibilités intéressantes, nous facilitons la participation de Canadiens à des foires commerciales internationales et nous mettons les exportateurs canadiens en rapport avec les acheteurs étrangers en visite au Canada.

En 1988-1989, nos programmes et nos services ont aidé les entreprises canadiennes à faire des ventes représentant 5 milliards de dollars.

Au cours de cette même année, nous avons répondu à plus de 130 000 demandes de renseignements d'exportateurs canadiens et à près de 124 000 demandes d'importateurs étrangers intéressés par des produits canadiens.

Nos missions commerciales ont accueilli environ 36 000 visiteurs canadiens du monde des affaires et ont conseillé plus de 49 000 représentants de sociétés étrangères au sujet des possibilités d'exportation du Canada.

Nous avons donc assez bien servi les exportateurs canadiens, mais nous savons que notre travail est loin d'être terminé.

C'est pourquoi nous consultons abondamment le secteur privé et les gouvernements provinciaux sur la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-unis.

C'est pourquoi nous jouons un rôle de premier plan dans les négociations commerciales multilatérales du GATT, lesquelles sont de la plus haute importance.

C'est pourquoi nous consolidons nos centres du commerce international au Canada et ouvrons de nouveaux bureaux de commerce satellites à des endroits stratégiques dans le monde.

C'est pourquoi nous avons des programmes comme le Mois des exportations canadiennes et Carrefour Export 1989.

Nous organisons des rencontres comme celle d'aujourd'hui et nous consultons abondamment par l'entremise de groupes comme le Comité consultatif sur le commerce extérieur et les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur autant pour écouter que pour parler.

Des communications efficaces sont la clé de relations de travail productives entre le gouvernement et les associations commerciales comme les vôtres.

Nous avons adopté un certain nombre de mesures pratiques pour améliorer nos moyens de communication.

Tout d'abord, nous améliorons notre bulletin mensuel "CanadExport", qui compte maintenant plus de 50 000 lecteurs à travers le pays. Plus de 50 % des répondants à un sondage effectué il y a quelques mois ont déclaré que CanadExport et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada étaient leurs principales sources de renseignements sur les exportations.

Ils ont également déclaré qu'ils aimeraient que le bulletin contiennent des renseignements plus précis sur certains secteurs et qu'il couvre un plus large éventail de sujets.

L'idée n'est pas tombé dans l'oreille d'un sourd.

Dans les exemplaires qui vous ont été remis à l'avance aujourd'hui, vous pourrez constater que le numéro marquant le sixième anniversaire de CanadExport a non seulement une nouvelle présentation mais une nouvelle dimension également.

Vous êtes également les premiers à recevoir des exemplaires de notre nouveau rapport annuel sur le commerce, lequel est intitulé "La concurrence mondiale : Un défi à

relever". Nous avons publié ce rapport pour informer les Canadiens de la performance commerciale du Canada sur la scène internationale et des mesures que prend le gouvernement pour soutenir les initiatives canadiennes en matière de commerce.

Nous ne visons pas seulement les exportateurs et les gens d'affaires; nous voulons également sensibiliser les Canadiens au sujet de l'importance du commerce.

Nous avons publié plus de 40 études sur des marchés d'exportation américains, et ces études ont été préparées en collaboration avec Peat Marwick. Elles portent sur un large éventail de secteurs industriels -- du matériel de pêche aux semiconducteurs. Elles contiennent des renseignements sur la nature et l'importance des marchés d'importation américains ainsi que des noms de contacts et des renseignements en matière de commercialisation.

Ces études intéressent particulièrement les petites et les moyennes entreprises désireuses d'exporter ou d'augmenter le volume de leurs exportations aux États-Unis.

J'aimerais maintenant parler d'une autre de nos initiatives, qui constitue une preuve de plus que le gouvernement écoute. Il s'agit du Programme de développement des marchés d'exportation (PDME).

Au cours des deux derniers exercices, le gouvernement, dans le cadre du PDME, a soutenu des activités entreprises à l'initiative de l'industrie qui ont permis des ventes de plus de 2 milliards de dollars. Les activités parrainées par le gouvernement dans le cadre du programme ont permis aux participants de l'industrie de faire des ventes additionnelles de centaines de millions.

Par suite des recommandations de l'industrie, nous avons l'intention d'apporter au programme les améliorations suivantes :

* Jusqu'à aujourd'hui, seules les associations de commercialisation des secteurs de l'agriculture, de l'alimentation et de la pêche étaient admissibles à une contribution du PDME pour des activités spéciales. Dorénavant, les associations de toute l'industrie seront admissibles.

* À la suite des commentaires de représentants de l'industrie, comme Roy Woodbridge, les États-Unis seront ajoutées à la liste des pays admissibles dans le cas d'une contribution du PDME pour l'établissement de bureaux de vente à l'étranger.

* Nous avons créé un nouveau fonds discrétionnaire permettant de financer des projets réalistes et prometteurs qui ne sont admissibles en vertu d'aucune des catégories actuelles.

* Les corporations et les organismes du gouvernement, qui sont en mesure de contribuer au succès d'une foire commerciale ou d'une mission organisée par le gouvernement, pourront dorénavant participer à de telles activités en compagnie de leurs partenaires de l'industrie.

* Nous avons de plus amélioré les conditions applicables au remboursement et à la présentation des rapports dans le cas de foires commerciales et de visites organisées à l'initiative de l'industrie.

Comme la séance de ce matin l'a très bien fait ressortir, le Canada a de nombreux défis à relever dans le domaine du commerce.

Nous devons d'abord mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange d'une façon qui permette à nos exportateurs de profiter au maximum des possibilités offertes par l'Accord.

Nous devons faire face à l'intégration de la Communauté européenne prévue pour 1992 et aux répercussions qu'elle aura sur les Canadiens, non seulement en Europe, mais partout dans le monde et même chez nous.

Il nous faut tenir particulièrement compte des nouveaux marchés, d'ailleurs fort dynamiques, dans la région de l'Asie Pacifique.

Nous serons appelés de plus en plus à concurrencer les nouveaux pays industrialisés dont l'économie et la technologie s'accroissent sans cesse.

Cependant, notre plus grand défi ne provient pas de nos voisins du sud, ni même de l'autre côté de l'Atlantique ou du Pacifique.

Non. Il a sa source ici même, au Canada.

Il s'agit d'un problème de mentalité.

Nous nous sommes toujours enorgueillis d'être une grande nation commerçante. Il nous faut maintenant faire en sorte que se développe au Canada une mentalité d'ouverture sur le monde, une véritable culture commerciale.

Les Canadiens comprennent-ils vraiment jusqu'à quel point notre niveau de vie, nos programmes de bien-être social et notre qualité de vie, lesquels font l'envie du monde entier, sont tributaires des marchés étrangers?

Les Canadiens se rendent-ils vraiment compte qu'il est essentiel que le Canada soit concurrentiel à l'échelle internationale?

Il faudra des efforts soutenus de la part des secteurs privé et public si nous voulons favoriser chez nous l'émergence d'une culture commerciale.

Dans un récent rapport, le Massachusetts Institute of Technology recensait ce qu'il appelait les cinq "impératifs" que les Etats-Unis doivent respecter s'ils veulent demeurer une grande puissance économique.

* Premièrement, bien produire, c'est-à-dire accorder la priorité à la production plutôt qu'aux manoeuvres financières et monétaires;

* deuxièmement, favoriser l'établissement d'une communauté d'intérêts économiques, c'est-à-dire d'une main-d'oeuvre intéressée, informée, responsable et reconnue qui maximisera la productivité;

* troisièmement, promouvoir une alliance entre individualisme et coopération, en ce qui a trait à tous les aspects du commerce, qui soit la plus rentable possible;

* quatrièmement, apprendre à fonctionner dans le contexte d'une économie mondiale, c'est-à-dire se familiariser avec d'autres langues, cultures et technologies; et

* cinquièmement, assurer son avenir, c'est-à-dire consacrer temps et argent à l'éducation et économiser en vue d'investissements productifs.

Les Canadiens auraient peut-être intérêt à garder ces cinq impératifs en mémoire maintenant qu'ils se préparent à relever les défis de la prochaine décennie et du XXI^e siècle.

L'avenir du Canada en tant que nation commerçante est entre vos mains autant qu'entre les nôtres. En fait, il dépend de la collaboration qui s'établit entre les secteurs privé et public.

Le gouvernement fonde de grands espoirs sur la communauté des exportateurs canadiens : votre esprit d'entreprise, votre capacité d'innover et de commercialiser produits et services détermineront si le Canada continuera de prospérer au sein du système commercial international.

Je vous remercie.