

Déclaration

95/26

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
À LA CHAMBRE DE COMMERCE DE CALGARY**

**CALGARY (Alberta)
Le 19 avril 1995**



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

Plus qu'à tout autre moment de notre histoire récente, les événements de l'année dernière ont montré l'importance vitale du commerce et de l'investissement internationaux au Canada.

En 1994, les exportations canadiennes ont augmenté de 21 p. 100 pour atteindre 219 milliards de dollars. Notre excédent commercial annuel s'est élevé à 17 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de près de 8 milliards de dollars par rapport à 1993. Les excédents sur marchandises avec les États-Unis comme avec le Japon se sont encore accrus.

Au moment où le Canada affichait de tels succès commerciaux, le premier ministre dirigeait en Chine la mission «Équipe Commerce Canada», la plus grande initiative de ce genre que notre pays ait jamais entreprise.

Pendant ce temps, le Canada, avec ses principaux partenaires commerciaux, a mis en place l'ALENA et la nouvelle Organisation mondiale du commerce. Nous avons aussi contribué à lancer les initiatives de libre-change dans les Amériques aussi bien que dans la région de l'Asie-Pacifique. Nous nous sommes maintenant joints aux États-Unis et au Mexique pour négocier la rapide adhésion du Chili à l'ALENA. Comme l'Union européenne a continué de s'étendre au nord et à l'est, le premier ministre a mis au défi nos amis européens de se tourner aussi vers l'ouest et d'envisager le libre-échange avec l'ALENA.

Étant donné le développement rapide de la libéralisation des échanges et la réduction ou la suppression des obstacles au commerce, à l'échelle régionale ou mondiale, le défi pour les gouvernements fédéral et provinciaux est d'assurer que nos entreprises puissent profiter au maximum des nouveaux débouchés qu'ouvre cette vague de libéralisation des échanges et de l'investissement.

Les exportations représentent maintenant plus d'un tiers du PIB [produit intérieur brut] du Canada. Des millions d'emplois en dépendent. Elles ont été aussi le moteur de notre redressement économique et sont responsables d'une grande partie de la vigoureuse croissance de notre économie.

Le commerce international est aussi important pour les Albertains que pour tous les autres Canadiens. En 1994, les exportations de l'Alberta ont atteint des niveaux records. Les exportations de produits de base ont augmenté de 3,3 milliards de dollars, soit une majoration de 17 p. 100 par rapport à 1993.

Les exportations de pétrole constituent une grande part des résultats remarquables de l'Alberta et ont contribué à la croissance économique du Canada en général et à notre excédent commercial global. Cependant, bien que les exportations des ressources et des produits de base demeurent importantes, l'Alberta, comme le reste du Canada, doit augmenter la vente des

biens et des services à valeur ajoutée afin d'assurer le développement de notre économie.

Manifestement, nous vivons dans un nouveau climat de commerce international plus concurrentiel et plus libéral. Nous devons tous nous y adapter. Pendant la récente récession, de nombreuses entreprises canadiennes ont appris à leurs dépens comment devenir concurrentielles à l'échelle internationale. Le secteur manufacturier est, en particulier, l'un des secteurs qui a réussi à accroître ses exportations et à améliorer sa productivité.

Notre principal problème au Canada est de redresser notre situation financière. Il nous sera beaucoup plus facile de poursuivre notre percée dans le domaine commercial, si nous assainissons les finances de notre pays. Nous faisons des progrès. Le récent budget fédéral prend des mesures de grande envergure pour réduire les dépenses gouvernementales et redéfinir le rôle des gouvernements afin d'établir une économie canadienne plus forte, mais aussi plus dynamique.

Comme le sait pertinemment l'Alberta, qui montre l'exemple pour la responsabilité financière, les contraintes budgétaires obligent tous les paliers de gouvernement à rationaliser et à coordonner leurs services. Dans le cas précis du commerce et de l'investissement internationaux, la technologie et la sensibilisation à l'échelle mondiale changent aussi le rôle joué par les gouvernements dans l'aide qu'ils apportent aux entreprises sur le marché international.

Parce que les Canadiens s'attendent à une gestion financière plus rigoureuse de la part du gouvernement, les services fournis à nos exportateurs par les gouvernements fédéral et provinciaux ont besoin d'être mieux coordonnés et rationalisés. Par exemple, dans le cas des renseignements sur les marchés, le gouvernement fédéral informe désormais plus rapidement les entreprises canadiennes sur les débouchés du commerce international. Pour ce faire, nous mettons en place des services d'information de pointe facilement accessibles qui recueillent de nos missions les pistes commerciales les plus récentes et les communiquent aux provinces et aux entreprises, en particulier aux petites entreprises.

Mais une telle rationalisation n'est pas une tâche facile au Canada où, outre le gouvernement fédéral, pas moins de dix provinces, deux territoires et plusieurs gouvernements régionaux et municipaux ont participé à la promotion du commerce international, aux transferts de technologie, aux alliances stratégiques, au tourisme et aux investissements. Bien que je me réjouisse d'un tel intérêt et d'un tel engagement, je m'inquiète des risques de double emploi.

Les missions commerciales canadiennes ont besoin d'être mieux coordonnées aux divers paliers de gouvernement afin d'éviter la

confusion, en particulier parmi nos clients potentiels. Ce n'est qu'avec la collaboration de tous les paliers de gouvernement et des entreprises que nous pouvons espérer avoir plus de poids. La mission «Équipe Commerce Canada» en Chine est un bon exemple de la manière dont nous pouvons mobiliser les ressources fédérales et provinciales dans l'intérêt de tout notre pays. Comme le premier ministre Klein pourra en témoigner, les Chinois ont peut-être été un peu dépassés par l'arrivée de notre «Équipe Commerce Canada», mais ils ne se sont jamais demandé pourquoi nous étions là. De même, la mission du premier ministre Klein au Moyen-Orient, en juin, montre bien comment le gouvernement fédéral et une province peuvent collaborer pour obtenir un maximum de résultats.

C'est ainsi que sous la bannière de l'«Équipe Commerce Canada», mon ministère s'emploie, de concert avec les provinces, Industrie Canada et certains organismes fédéraux, à définir plus précisément nos rôles respectifs et à mettre en place un meilleur plan de soutien pour nos clients, c'est-à-dire nos exportateurs.

C'est ce que renferme le Protocole d'entente que le premier ministre Klein et moi-même sommes sur le point de signer. Ce protocole met l'accent sur une coopération renforcée entre Ottawa et l'Alberta en ce qui concerne les services aux exportateurs. C'est le premier protocole du genre signé dans l'Ouest canadien. Je suis reconnaissant au gouvernement de l'Alberta d'avoir pris l'initiative des négociations fructueuses qui expliquent notre présence ici aujourd'hui.

Le présent Protocole d'entente, semblable à celui que nous avons signé l'an dernier avec l'Ontario et à ceux que nous signerons sous peu avec le Manitoba et la Saskatchewan, vise une collaboration accrue aux plans de la planification, de l'échange d'information, des foires et missions, de l'éducation et de la formation, de la représentation à l'étranger, de la promotion de l'investissement, du développement industriel et technologique.

Certes nos accords fédéraux-provinciaux ne prévoient pas l'intégration totale et immédiate des services commerciaux gouvernementaux du pays, mais ils constituent un fondement solide pour nos travaux à venir. L'idéal serait que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international fasse porter ses efforts sur le soutien des activités commerciales à l'étranger tandis que les provinces, de concert avec Industrie Canada et d'autres ministères et organismes fédéraux d'importance, se consacreront au service de soutien au pays. Chaque palier de gouvernement doit faire ce qu'il sait le mieux faire. C'est là notre objectif ultime.

Pour citer un bel exemple des mesures possibles pour renforcer la collaboration, pensons à l'initiative de colocation de bureaux proposée ici à Calgary. Selon cette initiative, trois paliers de

gouvernement s'engageraient à regrouper leurs bureaux dans le même immeuble afin de mieux orchestrer leurs activités complémentaires. Je tiens à remercier non seulement le gouvernement de l'Alberta, mais aussi la Chambre de commerce de Calgary qui n'a pas ménagé ses efforts pour mettre en place un guichet d'exportation unique et polyvalent dans cette ville.

Tout en rationalisant les activités de plusieurs paliers de gouvernement, nous devons aussi améliorer la coordination au sein du gouvernement fédéral. À l'heure actuelle, pas moins de vingt ministères et organismes fédéraux s'occupent du commerce international et de la promotion de l'investissement. En réalité, la moitié seulement des dépenses totales du fédéral pour l'expansion des exportations est administrée par mon propre ministère. Il est clair que si nous voulons relever le défi de la concurrence mondiale, il faut envisager une approche plus intégrée à Ottawa et une collaboration accrue avec les provinces.

Le Plan de promotion du commerce extérieur est un bon point de départ. Ce document annuel, publié en février, expose la stratégie d'exportation du Canada pour vingt-trois secteurs industriels névralgiques. Il rallie un nombre croissant de ministères fédéraux, de provinces et de groupes du secteur privé pour ce qui est des initiatives de promotion du commerce. En complément à ce plan, on élabore dans le plus grand détail des stratégies individuelles pour les grands marchés étrangers, le premier projet pilote étant l'Inde.

Mais il nous faut aller plus loin sur la voie de la coordination. Nous devons être plus vigilants dans la façon dont nous dépensons les maigres fonds réservés à la promotion du commerce à l'échelle du fédéral. Et nous devons mieux définir nos priorités.

L'une de ces priorités est d'associer nos efforts à ceux des provinces dans le but d'ouvrir les juridictions étrangères à l'investissement canadien direct. Nous sommes en quête d'un ensemble de règles internationales plus sûres et plus transparentes pour gérer l'investissement transnational. En signalant aux entreprises canadiennes les possibilités d'investissement et en repérant d'éventuels partenaires sur les marchés internationaux, mon ministère et nos missions à l'étranger contribuent déjà pour une large part à leur métamorphose en sociétés d'envergure mondiale.

Mais nous pouvons faire plus. Prenons par exemple une autre priorité, la politique commerciale, qui est de plus en plus influencée par les progrès scientifiques et technologiques. En collaboration avec d'autres ministères et organismes fédéraux et avec les provinces,

- nous négocions des accords internationaux afin de permettre à des scientifiques et à des sociétés du Canada d'accéder à

la recherche et aux technologies mondiales qui les intéressent;

- nous aidons les sociétés canadiennes, surtout les petites entreprises, à acquérir les technologies internationales répondant aux critères des «meilleures pratiques»;
- nous faisons connaître le Canada comme source de produits et de services à base de technologie et comme pôle d'attraction de la recherche et du développement; et
- nous participons aux négociations visant l'établissement de normes internationales et la protection de la propriété intellectuelle.

Parlons d'une autre de nos priorités : la petite entreprise. Le soutien gouvernemental aux petits exportateurs peut accélérer le passage du Canada de pays commerçant à pays de commerçants en contribuant à orienter les entreprises canadiennes sur les marchés étrangers. Nos exportations actuelles reposent sur des assises qui demeurent trop étroites, car seul un nombre restreint de sociétés alimente encore la majeure partie de notre commerce à l'exportation. Bien que de nombreuses petites sociétés exportent indirectement, par le truchement de contrats d'approvisionnement passés avec de plus grandes sociétés canadiennes et transnationales, nous voulons les aider à trouver tous les moyens possibles de vendre leurs biens à l'étranger, y compris une exportation plus directe.

En recentrant la promotion de nos exportations sur les besoins des plus petites entreprises, nous nous attachons aux moyens qui leur permettent d'avoir plus facilement accès au financement des exportations.

Le gouvernement fédéral élabore un certain nombre d'initiatives avec la collaboration de banques et de sa propre société de financement, la Société pour l'expansion des exportations, la SEE.

Ce programme donnera un accès plus facile à des fonds de roulement en accordant aux exportateurs des lignes de crédit d'exploitation imputables à leurs comptes clients étrangers.

Un autre programme fournira un financement à moyen terme aux exportateurs. Les banques pourront financer à moyen terme, sous réserve d'une garantie partielle de la SEE, certains types de transactions d'acheteurs d'un grand nombre de pays en développement.

Plus récemment, la Société pour l'expansion des exportations a lancé un nouveau programme destiné aux petites entreprises. Une équipe de la Société, que l'on peut joindre par un numéro zénith, s'emploie à répondre à leurs besoins uniques en assurances «crédit à l'exportation» et en financement.

Dans mon propre ministère, notre programme de longue renommée pour le développement des marchés d'exportations, le PDME, est maintenant orienté principalement vers les petites entreprises. Par ailleurs, l'aide financière pour la participation aux foires commerciales parrainées par le gouvernement n'est maintenant offerte qu'aux petites entreprises, moyennant un partage des coûts. De plus, la participation aux missions commerciales et le soutien aux plus grandes entreprises présentes aux foires commerciales sont aujourd'hui assujettis au recouvrement intégral des coûts.

Pendant que nous travaillons à ces outils pour rendre nos programmes couvrant l'exportation plus accessibles aux petites entreprises, nous devons aussi contribuer davantage à les préparer aux rigueurs du commerce international. Tous les exportateurs, expérimentés ou nouveaux, ont besoin d'une formation en mise en marché internationale, en financement des exportations, en droit des sociétés et du commerce à l'étranger, en cultures et en langues étrangères.

Le gouvernement a un rôle clé à jouer dans la formation des petits entrepreneurs, en partie en accordant son aide aux initiatives d'institutions privées comme le Programme «Pour réussir à l'étranger», le PRET. Nous tenons à féliciter la Chambre de commerce et l'office du développement économique de Calgary pour leur participation à la promotion des programmes PRET.

Le Protocole d'entente entre le Canada et l'Alberta tient compte du fait que l'éducation et la formation sont les outils les plus efficaces pour augmenter le nombre de sociétés aptes à investir les marchés d'exportation. Amener les sociétés à ce stade est aussi un des facteurs déterminants qui nous aideront à faire un usage optimal de nos ressources limitées à l'étranger. Ces dernières années, un nombre grandissant d'entrepreneurs qui ont frappé aux portes de nos délégués commerciaux à l'étranger n'avaient pas la préparation nécessaire. Trop souvent, ils auraient pu ou auraient dû obtenir réponse à leurs questions au pays. De même qu'il en coûte plus cher à une société pour recueillir des renseignements de base sur un marché depuis une chambre d'hôtel de Tokyo que d'un bureau au Canada, il est plus coûteux pour les pouvoirs publics d'accorder assistance et formation de base à l'étranger qu'au Canada.

Dans ce domaine, les provinces sont les mieux placées pour jouer un rôle de meneur, car elles sont habituellement plus près de la clientèle, elles connaissent mieux ses besoins et, dans de nombreux cas, elles prêtent une oreille plus attentive aux préoccupations de la base.

L'entente que le premier ministre Klein et moi signons aujourd'hui nous mène carrément sur cette voie. Elle nous engage

à travailler ensemble à l'élaboration de programmes de préparation à l'exportation et seconde nos efforts visant l'adoption d'une approche «Équipe Commerce Canada» en matière de commerce mondial.

Cependant, comme pour les ententes conclues avec d'autres provinces, le Protocole n'est pas une panacée. Nous devons nous employer activement à en faire un outil pratique non bureaucratique, axé sur les résultats. Et nous ne pouvons nous arrêter là. Nous devons trouver des moyens pratiques pour éviter le chevauchement des juridictions afin de mieux servir la collectivité des gens d'affaires et, en réalité, le pays tout entier.

Au chapitre du commerce et de l'investissement internationaux, le rôle du gouvernement est de prêter son assistance aux milieux d'affaires par le canal des programmes qui aident le secteur privé à s'introduire sur les marchés étrangers. En conséquence, nous devons élargir la portée de nos partenariats de libre-échange et tirer profit des débouchés qui se créent. Ces partenariats, combinés aux réformes financières nationales pour renforcer notre compétitivité internationale, constituent la base de la croissance soutenue de notre économie et de la création d'emplois.

Les débouchés commerciaux qui s'offrent aux Canadiens à l'échelle mondiale peuvent être remarquablement rémunérateurs, car, en fin de compte, des emplois de qualité très bien payés se créent lorsque nous réussissons sur les marchés étrangers. L'année 1994 a été exceptionnelle au chapitre des exportations, et nous devons continuer sur notre lancée. En mettant en commun les ressources et les compétences de nos secteurs public et privé, nous récolterons le fruit de nos efforts sur les marchés d'exportation, et c'est au bas mot ce qu'attendent et méritent les Canadiens.

Merci.