

Statement

Minister for
International
Trade



Discours

Ministre du
Commerce
extérieur

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DU MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

JOHN C. CROSBIE,

AUX AMBASSADEURS DU CANADA DANS LES PAYS ARABES

ET AU CONSEIL COMMERCIAL CANADO-ARABE

Édifice Lester B. Pearson

Ottawa (Ontario)

Le 12 avril 1989

Mesdames et Messieurs,

Permettez-moi d'abord de vous souhaiter à tous la bienvenue. Je suis heureux de voir qu'un large éventail de sociétés canadiennes actives au Moyen-Orient sont représentées ici ce soir.

Je voudrais aussi saluer tout particulièrement les ambassadeurs du Canada dans le monde arabe. Permettez-moi de les nommer. La plupart d'entre vous connaissent déjà ces "vieux de la vieille" qui sont en poste dans la région depuis quelque temps :

Gary Harman	-	Syrie
Doug Valentine	-	Arabie saoudite
Michael Bell	-	Jordanie
Wilfred-Guy Licari	-	Maroc
Gilles Mathieu	-	Algérie
Timothy Williams	-	Tunisie

Peut-être certains d'entre vous n'ont-ils pas encore fait la connaissance des ambassadeurs qui ont été nommés l'été dernier :

Marc Brault	-	Égypte
Larry Dickenson	-	Koweït
David Karsgaard	-	Iraq

Je suis sûr que les exportateurs présents ici ce soir se joindront à moi pour les remercier de l'excellent travail qu'ils font en notre nom.

Je voudrais aussi remercier le Conseil commercial canado-arabe et le Conseil d'affaires Égypte-Canada, qui sont largement représentés en cette salle. Ces deux organismes ont contribué de manière significative aux efforts commerciaux du Canada dans la région. Ils ont tous deux travaillé très étroitement avec les gens des Affaires extérieures, ici et à l'étranger, pour mettre en oeuvre notre stratégie commerciale dans le monde arabe.

J'aimerais prendre quelques instants pour parler des marchés canadiens dans le monde arabe et pour indiquer ce que nous pouvons et ce que nous devrions faire pour les exploiter. Mais auparavant, je voudrais tenter de placer notre stratégie commerciale dans une perspective canadienne.

Dans son discours du Trône de lundi dernier, le gouvernement a fait connaître ses objectifs commerciaux pour les prochaines années. Les Canadiens reconnaissent que pour

prosperer et croître, nous devons être compétitifs sur les marchés mondiaux. Mais, pour cela, il nous faut relever certains défis, à savoir :

- Profiter des ouvertures créées par le libre-échange sur le marché nord-américain;
- Instaurer un climat commercial mondial plus ouvert grâce aux négociations commerciales multilatérales;
- Et tirer parti des possibilités qui se font jour à travers le monde.

Le Moyen-Orient est précisément une des régions qui offrent de nouveaux débouchés commerciaux. Sur le plan politique, des progrès importants ont été accomplis l'année dernière. Certes, les tensions au Moyen-Orient demeurent à juste titre au centre des préoccupations internationales, mais les événements récents nous fournissent des raisons d'être confiants. Avec en toile de fond une amélioration des relations entre les superpuissances, les principales tendances au sein de la région indiquent que le dogmatisme fait place au pragmatisme.

En dépit des problèmes, la plupart des pays du Moyen-Orient ont des gouvernements stables et les pays producteurs de pétrole jouissent d'un niveau de vie élevé.

Il y a des pays peuplés à faibles revenus (l'Égypte) et d'autres peu peuplés avec des revenus élevés (le Koweït).

Certains cherchent activement à investir au Canada (les Émirats arabes unis), d'autres veulent importer de la technologie canadienne pour développer leur industrie locale (l'Arabie saoudite et le Maroc).

Il y a des marchés au comptant (péninsule d'Arabie) et d'autres où le financement est une condition préalable (l'Algérie, l'Iraq).

L'Arabie est étendue, diversifiée et encore sur la voie du développement. Ces conditions réunies offrent des possibilités considérables aux sociétés canadiennes.

Les efforts de mon Ministère dans le monde arabe ont été principalement axés sur les pays en développement de l'Afrique du Nord et sur les marchés au comptant du Golfe, où il est davantage possible d'obtenir des résultats immédiats. Le potentiel des ventes canadiennes dans les pays de la région s'est accru ces dernières années, car ces

japonais, qui leur reviennent cher, par des produits nord-américains moins coûteux. Le Canada se forge rapidement une excellente réputation dans la région comme fournisseur de technologies de pointe ainsi que de produits et de services de haute qualité.

Ces dernières années, le Ministère a organisé au-delà d'une centaine d'événements commerciaux dans cette région, qu'il s'agisse de la visite au Canada de groupes d'acheteurs, de missions commerciales canadiennes, de foires commerciales ou de colloques. Nous avons affecté dix-sept délégués commerciaux dans la région et consacrons plus d'un million de dollars par année aux activités de promotion des exportations.

Comme vous le savez, la Société pour l'expansion des exportations (SEE) facilite l'exportation en offrant à des tarifs concurrentiels des cautionnements, des prêts et des services financiers connexes au bénéfice des exportateurs canadiens.

Depuis 1971, la SEE a consenti des prêts totalisant près de 1,7 milliard de dollars canadiens pour développer les exportations au Moyen-Orient et au Maghreb. En outre, depuis 1975, elle a accordé pour ces mêmes marchés des cautionnements dont la valeur dépasse à l'heure actuelle 7,2 milliards de dollars canadiens.

Depuis le début des années 1970, la valeur annuelle des exportations canadiennes de biens et de services en direction des pays arabes a augmenté régulièrement pour atteindre environ 3 milliards de dollars en 1984. Bien entendu, avec l'effondrement des prix du pétrole, nous avons perdu du terrain, comme tous les autres pays occidentaux, et nos exportations ont diminué en 1985 et en 1986.

Cependant, je suis heureux d'annoncer que cette tendance a été stoppée et que nous avons enregistré une croissance de nos exportations en 1987 et en 1988. Actuellement, nous vendons chaque année pour plus de 2,5 milliards de dollars de biens et de services au monde arabe.

Nous avons remporté des succès importants au chapitre des télécommunications, de l'électronique de pointe et en ce qui concerne la vente de services dans des domaines comme celui de l'éducation.

De toutes nos réussites dans la région, aucune ne peut se comparer bien entendu à la vente de services de gestion que Bell Canada a réalisée avec le Royaume d'Arabie saoudite. On me dit que sur une période de douze ans, cette

série de contrats aura totalisé plus de 3 milliards de dollars. Plus près de nous, je suis heureux de voir que Bell Canada a conclu une vente de 200 millions de dollars avec le Maroc, grâce à l'aide de la SEE. Parmi les autres contrats conclus récemment, mentionnons la vente de locomotives GM à l'Algérie et la fourniture de services éducationnels à Abou Dhabî par Educansult, une firme de Toronto.

Les événements récents dans la région recèlent des promesses pour l'avenir, notamment avec la fin de la guerre du Golfe, qui a fait renaître la confiance dans le milieu des affaires des pays producteurs de pétrole de la péninsule d'Arabie. La fin de cette guerre ouvre la porte à la croissance économique et à la reconstruction de l'économie de l'Iraq.

Mais le nouveau marché arabe sera différent de celui des années 1970. La plus grande partie de l'infrastructure de base est déjà en place : les marchés "en or" sont choses du passé. Désormais, l'accès sera mis sur la formation, l'échange de technologie, l'investissement, les contrats d'exploitation et d'entretien.

Dans toute la région, le secteur privé prend une nouvelle importance. De plus en plus, les gouvernements des pays arabes comptent sur le secteur privé pour relancer la croissance. Les régimes d'importation sont en train d'être assouplis, on commence à trouver des sources locales de financement privé et les industries sont en voie d'être déréglementées.

En conséquence, si dans les années 1970 le Canada s'efforçait de vendre de grands projets d'infrastructure au secteur public, dans les années 1990, il axera ses efforts sur la vente de technologie et de services au service privé.

Les règles du jeu ont changé, mais le potentiel est encore énorme.

Comme vous le savez, nos ambassadeurs sont de retour au pays pour une conférence de trois jours sur l'orientation de notre politique et de nos programmes au Moyen-Orient. Ils ont discuté à fond du potentiel de cette région et de certains des défis que nous devons relever pour exploiter ces marchés.

L'un de ces défis consiste à inciter une plus grande proportion du milieu des affaires à entreprendre des efforts de commercialisation dans cette partie du monde. Nos ambassadeurs sont au courant de contrats, dans le domaine médical ou dans le secteur pétrolier et gazier, par

exemple, où les Arabes ont vainement tenté de trouver des soumissionnaires canadiens; ou d'autres projets qui ont été ciblés par des entreprises canadiennes, pour être ensuite abandonnés.

Certes, ce soir je prêche des convertis. Bon nombre d'entre vous gagnent leur vie, en totalité ou en partie, dans le monde arabe et vous connaissez ce dernier beaucoup mieux que moi. Mais nous devons faire savoir que cette région du monde regorge de possibilités, et nous comptons sur ceux d'entre vous qui visitent régulièrement les pays arabes pour rectifier quelques-unes des idées reçues qui ont cours sur cette région du monde.

Le Conseil commercial canado-arabe et le Conseil d'affaires Égypte-Canada peuvent jouer et jouent effectivement un rôle important à ce chapitre. C'est évidemment ce genre d'associations commerciales - formées de groupes d'exportateurs canadiens ayant des créneaux spécifiques en tête -, qui devrait se charger davantage de répandre le message commercial, d'entreprendre des activités de promotion commerciale, d'organiser des missions, des visites, etc.

Comme bon nombre d'entre vous le savent déjà, le Conseil commercial canado-arabe et le Conseil d'affaires Égypte-Canada se fusionneront en réorganisant et en refinançant leurs efforts pour être encore plus présents à l'avenir. Dans quelques instants, je céderai la parole à M. Samir Zalzal, président du Conseil commercial canado-arabe, qui nous en dira un peu plus au sujet des projets du conseil à cet égard.

Mais auparavant, je tiens à souligner que le gouvernement du Canada fera tout ce qu'il peut pour garantir le succès de cette fusion et pour encourager le "nouveau" Conseil commercial canado-arabe à atteindre de nouveaux sommets en matière de représentation du Canada à l'étranger. C'est pourquoi nous appuierons la mise sur pied du nouveau conseil, aussi bien sur le fond qu'en termes financiers.

Samir, je salue votre initiative et vous souhaite le plus grand succès dans le développement des efforts d'exportation du Canada vers le monde arabe.

Merci infiniment.