

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.



85/01

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE JAMES KELLEHER,
MINISTRE DU COMMERCE
EXTÉRIEUR, DEVANT L'ASSOCIATION
DES MANUFACTURIERS CANADIENS

HÔTEL WESTIN
OTTAWA

LE 14 JANVIER 1985

(Mesdames et) Messieurs,

C'est un honneur et un privilège pour moi d'être ici ce soir. L'AMC représente l'un des secteurs vitaux, et certes l'un des plus dynamiques, de l'économie canadienne. Quelqu'un m'a même confié que vous partagez mon intérêt dans le commerce extérieur.

Je ne suis pas venu ici ce soir dans l'intention de prêcher à des convertis. Tout groupe qui vend 40 % de ses produits à l'étranger est bien conscient de l'importance du commerce d'exportation pour le Canada. J'ai toutefois pensé qu'il vous intéresserait peut-être de connaître mes impressions au sujet de l'environnement commercial international, de la position que nous occupons à l'heure actuelle en tant que nation commerçante et de ce qui nous attend dans les prochains mois. Je peux sans doute prédire avec une certaine assurance que ces mois seront marqués par une activité intense, le gouvernement ayant fait de la promotion du commerce extérieur l'une de ses plus hautes priorités.

Ceux d'entre vous qui oeuvrent sur le marché sont fort conscients de la dure lutte que leur impose la concurrence. Malgré les progrès véritables qui ont été réalisés dans le cadre du GATT, le commerce international est loin d'être libre de toute entrave.

Le protectionnisme n'est peut-être pas endémique, mais il est certainement florissant. Pour chaque barrière tarifaire que permettent d'abaisser les accords issus des négociations commerciales multilatérales du Tokyo Round, un autre type de barrière se dresse quelque part dans le monde. Il m'arrive de penser que c'est dans la conception de nouveaux types de barrières que l'homme fait preuve de l'imagination la plus créatrice.

Mais les problèmes ne s'arrêtent pas là. Certains de nos partenaires commerciaux traditionnels, particulièrement dans le tiers monde, ont été contraints par des circonstances financières défavorables à opter pour un régime d'austérité. Nous devons faire face à la concurrence nouvelle et grandissante de nations qui ont développé leurs industries. La haute technologie balaie le monde, et de nouveaux matériaux (comme les plastiques) sont en voie d'évincer le fer et l'acier sur lesquels la révolution industrielle a pris appui.

Que ce soit en raison de la surabondance de l'offre, du fléchissement de la demande ou de l'évolution des goûts, la position concurrentielle de nombre de nos

produits, et tout particulièrement nos ressources naturelles, s'est sensiblement détériorée sur les marchés mondiaux. Et, pour compliquer les choses, notre monnaie, même si elle n'a pas suivi le dollar américain dans sa course, s'est appréciée relativement à la plupart des autres devises dans le monde; ce qui, par voie de conséquence, a relevé le prix de nos exportations.

Cette litanie de limitations pourrait s'éterniser, mais je crois que le tableau est clair. Le monde commercial est une jungle et le Canada, en tant que nation, a été lent à s'y adapter. En 1968, le Canada se classait au quatrième rang parmi les nations commerçantes, devant le Japon. Aujourd'hui, la part du commerce mondial qui revient à ce pays est le double de la nôtre, et nous avons glissé au huitième rang. Le fait que notre balance commerciale continue d'enregistrer un surplus appréciable ne devrait pas nous être d'un grand réconfort. En fait, ce pourrait être un piège. Un piège qui nous a peut-être incités à la complaisance. Regardons la réalité en face: au cours de la dernière décennie, nous avons progressivement perdu notre avantage concurrentiel.

Il nous faut reprendre cet avantage.

Dans les quatre mois qui ont suivi l'accession de notre gouvernement au pouvoir, nous avons étudié les moyens qui s'offraient au Canada d'améliorer sa performance commerciale ainsi que de maintenir et de renforcer son accès aux marchés étrangers. Notre étude a débouché sur une solution immédiate et sur un certain nombre d'options à plus long terme, dont je voudrais discuter brièvement avec vous ce soir.

L'initiative que nous comptons mettre en oeuvre pour l'immédiat consiste en une importante campagne de promotion du commerce extérieur, ici au pays. Nous voulons par là que les gens d'affaires prennent davantage conscience des débouchés qui s'offrent à eux au niveau des exportations et encourager ces derniers à exporter. La campagne se tiendra durant la majeure partie du mois de mars dans 18 centres un peu partout au Canada. Nous ferons venir nos experts - 105 délégués commerciaux qui travaillent à l'heure actuelle dans nos missions à l'étranger - pour dialoguer avec les représentants d'entreprises qui exportent déjà ou qui pourraient exporter. Nous avons pensé faire venir 35 délégués commerciaux à chaque endroit pour quelques jours, de façon qu'ils puissent rencontrer en tête à tête les gens d'affaires intéressés et passer en revue tous les aspects de la question, depuis les marchés spécifiques et

les stratégies de commercialisation jusqu'aux particularismes de la bureaucratie internationale. Notre Service des délégués commerciaux n'est pas seulement excellent, il est unique au monde, et nous espérons qu'un nombre plus grand d'entreprises canadiennes y recourront plus souvent et en feront une meilleure utilisation.

Incidentement, nous explorons avec les gouvernements des provinces des façons d'harmoniser nos services respectifs de promotion des échanges commerciaux. Il y a déjà eu entente sur un certain nombre d'activités qui pourraient être entreprises immédiatement. Ce sont notamment l'élargissement du programme conjoint d'échange de personnel, la prise en compte des perspectives provinciales dans les instructions données aux missions commerciales fédérales à l'étranger, et l'établissement d'un centre automatisé d'échange d'informations couvrant les foires commerciales et d'autres grandes activités.

L'un des phénomènes les plus remarquables des deux dernières décennies est la croissance économique rapide des pays de la bordure du Pacifique. Au fur et à mesure que leurs exportations ont augmenté, il en a été de même de leur niveau de vie et de leurs importations. Le Canada commerce aujourd'hui davantage avec les pays d'outre-Pacifique qu'avec les pays d'outre-Atlantique, et le potentiel d'expansion reste très considérable. Le mois prochain, j'aurai des discussions avec les représentants de deux pays du Pacifique, la Corée et le Japon, et j'ai l'intention d'effectuer d'autres visites dans cette région à compter du printemps.

Il reste que si nous voulons que le Canada redevenue une grande nation commerçante, il nous faut nous attaquer à un certain nombre de questions de politique commerciale d'une grande complexité, entre autres celle du financement des exportations. À l'heure actuelle, bon nombre de nations offrent des conditions de faveur, assorties de subventions, pour encourager les acheteurs étrangers à choisir leurs produits plutôt que ceux du voisin. En outre, le commerce a de plus en plus tendance à être lié à l'aide offerte aux pays du tiers monde. La question qui se pose est alors la suivante: dans quelle mesure le Canada devrait-il se tourner vers ce financement spécial, quelle forme devrait-il prendre et à quelles conditions? Nous avons préparé un document de travail sur ce sujet et l'avons présenté au Cabinet pour étude; je crois qu'il pourra très bientôt être diffusé au public.

Nous préparons également - en fait, nous en sommés aux derniers stades - un document de travail sur la question globale et vitale du maintien et du renforcement de notre accès aux marchés dans le contexte d'un marché commercial mondial en évolution rapide. Sur la base de discussions tenues récemment parmi les nations du GATT, il est assez clair que nous nous dirigeons vers une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales. La dernière, vous vous en souviendrez, fut le Tokyo Round, dont les accords signés en 1979 prendront pleinement effet en 1987.

La prochaine série de négociations abordera probablement un certain nombre de questions commerciales délicates - les subventions agricoles, le resserrement des dispositions régissant les mesures de sauvegarde prises à titre exceptionnel, les restrictions applicables aux marchés publics, le commerce des services, l'intégration plus grande des pays en développement au système commercial international et, sur le plan sectoriel, le commerce des produits à base de ressources, les textiles et le vêtement.

Les membres du GATT ne sont pas tous entièrement en faveur d'une nouvelle série de négociations. Ainsi, nombre de pays en développement se méfient d'une telle initiative, tout comme d'ailleurs certains membres de la Communauté économique européenne. D'autre part, les États-Unis et le Japon exercent de fortes pressions en faveur de ces négociations, et nous croyons qu'il est de l'intérêt du Canada de leur donner notre appui inconditionnel. Comme il est possible que les négociations débutent officiellement l'an prochain, le Canada a clairement intérêt à engager les préparatifs, à cerner ses préoccupations et à les faire porter à l'ordre du jour de la nouvelle série des négociations. À notre avis, le GATT offre la meilleure garantie d'un système commercial international ouvert.

Il nous faut dans un même temps reconnaître qu'une nouvelle série de négociations du GATT exigera des années de discussions. Dans l'intervalle, nous devons veiller à ce que les termes de notre commerce avec notre plus grand partenaire, les États-Unis, ne se détériorent pas. Il serait difficile de surestimer l'importance qu'a pour nous le marché américain. C'est pour ainsi dire notre marché de masse, le type de marché qui permet à nos producteurs de réaliser des économies d'échelle.

Notre commerce avec les États-Unis compte pour près des trois quarts de l'ensemble de nos exportations. Et cette part continue de s'accroître malgré les efforts occasionnels pour la réduire et pour diversifier nos débouchés.

Mais des dangers nous guettent. Le Congrès américain est imprévisible. Le courant des forces protectionnistes aux États-Unis ne diminuera vraisemblablement pas. En fait, il peut s'intensifier; nos exportations ont été compromises et même vraiment menacées dans un nombre étonnant de secteurs. Ces dernières années, nos producteurs de résineux de construction, d'acier, de cuivre, de matériel de transport urbain, de ciment, de poisson et de porc ont connu l'incertitude et la frustration engendrées par la menace ou l'imposition effective de restrictions. La plupart de ces mesures ne visaient pas d'abord le Canada -- nous avons tout simplement été les victimes de mesures dirigées contre d'autres pays. Mais leur effet sur le producteur et leur incidence sur le climat de l'investissement au Canada a été tout aussi durement ressenti.

Si nous voulons protéger nos intérêts commerciaux sur ce marché vital, il nous faut examiner d'urgence les options au niveau des relations commerciales entre nos deux pays. Le document de travail cherchera à poser les options en vue d'une série de consultations formelles et intensives entre le gouvernement fédéral et d'autres secteurs de la société, y compris le milieu des affaires, les syndicats, les groupements de consommateurs et les gouvernements provinciaux.

Rappelons qu'une bonne partie de notre commerce bilatéral se fait déjà en franchise de droits. Mais il reste que tout nouvel arrangement commercial soulèverait de sérieuses questions au pays; mentionnons notamment:

- la compétitivité relative de nos industries,
- les mesures spéciales d'ajustement et de transition qui pourraient être nécessaires,
- et les craintes de ceux qui se préoccupent du sort de l'identité canadienne lorsqu'est mise de l'avant toute proposition en vue d'un resserrement des relations avec les États-Unis.

Toutes ces questions fondamentales - le financement des exportations, une nouvelle série de négociations sous l'égide du GATT et notre relation avec les États-Unis - feront sous peu l'objet de documents de travail sur lesquels se penchera le Cabinet. Comme vous pouvez le voir, les dossiers commerciaux sont très présents dans nos esprits. Ils figureront d'ailleurs à l'ordre du jour de la Conférence des premiers ministres qui se tiendra le mois prochain à Regina. Ils seront aussi à l'ordre du jour de la rencontre qu'auront le Premier ministre Mulroney et le Président Reagan le jour de la Saint-Patrice à Québec.

Comme suite à la rencontre très fructueuse qu'ont eue les ministres du commerce du fédéral et des provinces, nous travaillons tous ensemble à l'élaboration d'une stratégie commerciale nationale. En outre, je représenterai le Canada aux entretiens commerciaux qui se tiendront à Kyoto le mois prochain et en Allemagne, en mars.

Dans l'intervalle, nous procéderons à des consultations formelles et informelles avec tous les secteurs de l'économie canadienne. Ces consultations seront intensives, mais il n'est pas prévu qu'elles s'éternisent. Nous tracerons notre itinéraire et mettrons le cap sur la direction choisie.

Et nous entreprendrons notre périple.

Il va de soi que l'AMC est une composante importante de la vie économique de notre pays. Nous misons beaucoup sur votre contribution à ce processus de consultation nationale.

Je vous remercie.