

VERIFIER AU MOMENT DE

L'ALLOCATION



STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.

85/56

Allocution de l'honorable
James Kelleher, ministre
du Commerce extérieur,
à la cérémonie de remise
des Prix d'excellence à
l'exportation canadienne

MONTREAL

Le 8 octobre 1985

C'est pour moi un plaisir que de me retrouver ici aujourd'hui.

Le programme de la journée est l'une des quelque 150 activités qui se tiendront dans toutes les régions du pays pendant le Mois de l'exportation. Toutes ces activités sont importantes, mais celle-ci est très spéciale. La présentation des Prix d'excellence à l'exportation constitue une reconnaissance nationale des entreprises qui illustrent le mieux notre objectif national d'amélioration des résultats à l'exportation.

Pour vous exportateurs, le commerce signifie des affaires. Mais pour l'ensemble du Canada, le commerce signifie la croissance, et la croissance veut dire des emplois. La prospérité économique de tous les Canadiens dépend de votre capacité à vendre nos produits et services sur les marchés du monde.

L'an dernier, nous avons exporté pour plus de 112 milliards \$ en biens et services. Près du tiers de notre produit national brut et trois millions d'emplois au pays dépendent de ces ventes.

Ceux d'entre vous qui sont déjà lancés sur les marchés du monde savent à quel point ce milieu est difficile. Nous devons affronter un protectionnisme croissant. Nous ne cessons de rencontrer de nouveaux concurrents, qui viennent souvent de pays nouvellement industrialisés. Les habitudes d'achat évoluent alors que la technologie vient modifier le marché. Il se pourrait que les produits d'hier ne se vendent pas demain. Le coût de nos produits à l'étranger fluctue avec la valeur de notre dollar. Pour le Canada, cela signifie que nous devons être agressifs, innovateurs et, par-dessus tout, compétitifs. Notre niveau de vie en dépend.

C'est pourquoi je suis si heureux de me retrouver ici aujourd'hui.

Je suis heureux de pouvoir vous mentionner que le Comité de sélection a eu cette année une tâche extrêmement difficile. Le calibre des candidats était plus haut que jamais. Le Comité n'avait reçu aucune instruction quant à la répartition des prix; je suis heureux de constater que les récipiendaires représentent de nombreux secteurs industriels, des petites et des grandes entreprises et toutes les régions du Canada. Ce qui est un bon point pour nos gens d'affaires.

Les candidats sont sélectionnés selon des critères rigoureux. L'entreprise doit faire état de réalisations exceptionnelles dans la commercialisation de ses exportations aux plans des ventes, du financement ou de la promotion du commerce d'exportation. Ces réalisations sont mesurées par la progression des ventes sur les trois derniers exercices, par le succès obtenu dans la pénétration de nouveaux marchés et par le succès obtenu dans l'introduction de nouveaux produits sur les marchés extérieurs. Parmi les autres facteurs pris en compte, mentionnons la teneur canadienne, la diversité des marchés où des ventes sont réalisées, le maintien de sa part du marché devant une vive concurrence et le coefficient des ventes à l'étranger sur les ventes globales de l'entreprise.

Pour satisfaire à ces critères, il faut par définition être meilleurs que les concurrents étrangers. Les candidats de cette année - non seulement les récipiendaires du prix, mais toutes les sociétés qui ont soumis leur candidature - ont prouvé que les Canadiens peuvent livrer concurrence et gagner sur les marchés extérieurs. Ils ont fait précisément ce que nous devons faire en tant que nation pour maintenir notre prospérité. Ils se sont eux-mêmes donné des objectifs difficiles et les ont réalisés.

Du même coup, ils ont établi une norme de compétence et d'excellence à laquelle le Canada doit aspirer.

Nos exportateurs ont évidemment toujours été compétitifs au plan international. Vous ne pourriez rester en affaires si vous ne l'étiez pas. Et, à mon avis, nos exportateurs devraient contribuer plus activement à l'établissement de la politique économique nationale - non seulement la politique commerciale, mais toute la gamme de nos politiques intérieures qui influent sur notre capacité de concurrencer.

En tant qu'étape vers la réalisation de cet objectif, le gouvernement met sur pied un Comité consultatif permanent du Commerce extérieur qui aura comme première tâche de fournir des conseils à l'équipe de négociation du Canada pendant que se déroulent les négociations commerciales bilatérales avec les États-Unis. Mais il s'agit d'un comité permanent qui fournira les mêmes conseils à nos négociateurs pendant la prochaine série de négociations commerciales multilatérales - qui sembleraient maintenant devoir commencer l'an prochain -, et il sera consulté sur toutes les questions commerciales importantes touchant le pays.

Permettez-moi de vous parler un peu du Comité. Il sera composé exclusivement de membres du secteur privé. Son premier président sera Walter Light, le président du Comité exécutif de la Northern Telecom qui, comme vous le savez,

est l'un de nos meilleurs exportateurs. Le CCCE, du sigle qu'il prendra dans le jargon bureaucratique, se verra greffer une vingtaine de groupes consultatifs sectoriels. Ces groupes, qu'on appellera les GCSCE, seront également composés de membres du secteur privé, tant du monde des affaires que du monde syndical.

Le gouvernement attend beaucoup des hommes et des femmes qui acceptent de participer à cette structure de comités consultatifs du Commerce extérieur. Ces personnes vont travailler dur, et nous allons avoir souvent et grandement besoin d'elles pour des conseils. Il est donc dans mon intention que le nouveau système de comités consultatifs englobe le mandat de la Commission pour l'expansion du Commerce extérieur dans son propre mandat global.

Je veux exprimer ma grande appréciation à tous les membres de la Commission, qui ont volontairement donné de leur temps et de leurs conseils. J'ai écrit à chacun d'eux pour leur exprimer mes remerciements ainsi que ceux du gouvernement. Mais je voudrais rendre ici particulièrement hommage à Roger Hatch, le président de la Commission, qui a apporté une contribution toute particulière au commerce extérieur du Canada - à titre de président de la CECE et, avant cela, comme président de l'Association canadienne d'exportation, et, bien sûr, à titre d'auteur du "Rapport Hatch" sur la promotion du commerce. Roger, nous vous devons une fière chandelle.

L'an dernier, j'ai eu le plaisir de mettre en oeuvre un certain nombre d'initiatives de promotion du commerce. Une petite mesure qui semble avoir eu de grands résultats et avoir nettement répondu aux besoins de nos gens d'affaires a été l'établissement d'un centre d'information commerciale aux Affaires extérieures. Nous l'appelons Info Export.

Ce centre, auquel sont affectés plusieurs de nos délégués commerciaux, a pour tâche de fournir des renseignements et des conseils aux exportateurs canadiens actuels et éventuels. Info Export est véritablement ce qui vous attend à l'autre bout d'une ligne téléphonique gratuite. Les petites et moyennes entreprises de toutes les régions du pays peuvent ainsi obtenir gratuitement notre aide. J'ai inauguré Info Export il y a un an et six jours; depuis, mes délégués commerciaux ont répondu à quelque 16 200 appels téléphoniques. Permettez-moi de vous donner ce numéro. Composez le 1-800-267-8376, et nos opératrices sont là pour vous aider. Encore une fois, le numéro est 1-800-267-8376.

Le Carrefour des exportations 85 est une autre initiative commerciale et un grand projet pour mon Ministère. Pour cette activité, nous avons rappelé de leurs

postes à l'étranger 150 de nos délégués commerciaux. Ces délégués ont passé la plus grande partie du mois de mars à visiter le Canada. Ils ont rencontré plus de 3 000 entreprises et mené plus de 9 000 entrevues individuelles. Je suis particulièrement heureux des résultats: plus de 700 entreprises ont décidé de se lancer pour la première fois dans l'exportation, et mes agents du commerce collaborent avec toutes ces entreprises pour appuyer leurs activités de commercialisation des exportations.

J'espère que nous aurons autant de succès avec le Carrefour 86 de mars prochain. Nous avons l'intention de concentrer le programme de l'an prochain sur les marchés des États-Unis et de la région Asie-Pacifique. Ce sont là des régions dans lesquelles nous voyons les meilleures possibilités d'accroître nos exportations, et nous nous efforçons de nous concentrer sur elles. Je n'ai pas à vous parler de notre initiative commerciale bilatérale avec les États-Unis, mais vous ne savez peut-être pas encore que nous avons lancé une grande campagne pour la région de la bordure du Pacifique. Nous envoyons notamment quatre autres délégués commerciaux en Chine, et nous ouvrons des consulats à Shanghai et à Osaka. Tout compte fait, nous consacrerons pendant cet exercice 6,5 millions \$ à ce grand effort dans la région du Pacifique.

Nous préparons nombre d'autres projets. Pour améliorer notre compétitivité, nous réévaluons nos lignes directrices sur le financement concessionnel, notamment pour les projets de l'ACDI, et sur le financement de préinvestissement. Nous établissons des services spéciaux pour rechercher et importer de nouvelles techniques susceptibles d'améliorer la compétitivité de nos industries.

Nous intensifions nos efforts de commercialisation des exportations dans plusieurs régions. Nous mettons par exemple sur pied un programme informatisé d'échange d'informations avec les provinces sur les foires, missions et visites commerciales à l'étranger. Le programme devrait être opérationnel au début de l'année. Nous introduisons également le Réseau mondial d'information pour nous tenir renseignés sur les débouchés à l'étranger.

Mes fonctionnaires évaluent actuellement les résultats de diverses autres initiatives commerciales. Nous vérifions surtout si les initiatives en question génèrent des exportations supplémentaires. Je pense que vous seriez d'accord avec notre critère.

Ce fut une année très active pour ceux d'entre nous qui s'occupent de commerce. Mais ce pourrait n'être rien à côté de l'année qui s'en vient. Ainsi donc, attachez vos ceintures et, M. Bergeron, passons maintenant à la remise des Prix d'excellence à l'exportation canadienne.