

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

90/11

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

JOHN C. CROSBIE,

DANS LE CADRE DE LA CONFÉRENCE

"COMMENT MENER DES AFFAIRES SUR LE MARCHÉ SOVIÉTIQUE

DES ANNÉES 1990"

HÔTEL KING EDWARD
TORONTO (ONTARIO)

Le 19 février 1990

Merci, Monsieur Davie, pour ces bons mots. Monsieur l'ambassadeur et Madame Rodionov, Monsieur Horvath, Mesdames et Messieurs, je suis très heureux de pouvoir me joindre à vous à l'occasion de cette conférence historique, d'autant plus que nous avons parmi nous un invité de marque, le ministre Konstantin Katushev.

Vous conviendrez avec moi qu'il y a tout lieu de féliciter les organisateurs de cette conférence, en particulier Enterprise York et le Conseil d'affaires Canada-URSS, pour l'excellent travail qu'ils ont accompli.

Cette conférence fait ressortir une fois de plus les possibilités considérables qui s'offrent à nous alors que nous cherchons à nouer des liens plus forts et plus étroits entre nos deux grandes nations nordiques, à poursuivre une relation qui s'est révélée si prometteuse lorsque le Premier ministre Mulroney s'est rendu en Union soviétique à la fin de l'an dernier en compagnie d'une imposante délégation commerciale.

Elle s'inscrit dans la lignée des changements survenus récemment dans l'ordre mondial, des changements dont l'impact s'est fait sentir à la Conférence Cielles ouverts, des changements que même le plus optimiste des hommes n'aurait pu imaginer.

Nous avons le grand privilège de vivre à une époque dont il n'est pas exagéré de dire qu'elle fera date dans l'histoire humaine, une époque où, espérons-le, l'humanité laissera enfin tomber les armes au profit des outils.

Alors que nous nous apprêtons à effectuer cette transition essentielle, deux notions connexes s'imposent à notre esprit : en tant que citoyens du Canada et de l'Union soviétique, en tant qu'êtres humains s'efforçant de bâtir un monde meilleur et plus pacifique, ou en tant que gens d'affaires intéressés à participer à la reconstruction de l'économie soviétique, nous devons tous reconnaître qu'il y a des défis à relever et des occasions à saisir.

Ces deux notions de défi et d'occasion conviennent parfaitement à la conjoncture géopolitique, étant donné les profondes répercussions des réformes soviétiques et des événements qui secouent l'Europe entière. C'est pourquoi nous mettons au Canada un soin particulier à revoir nos politiques et notre approche, en fonction des circonstances extraordinaires que nous vivons actuellement.

Mais les deux termes conviennent également aux relations commerciales privées. Car il est certain que tout individu ou toute entreprise qui voit ce qui se passe en Union soviétique doit prendre conscience à la fois des possibilités et des risques que présentent des conditions aussi changeantes. Mais je dirais

qu'il est possible de réduire les risques au minimum et de tirer le maximum des possibilités en se préparant à fond avant de passer à l'action.

Vous qui envisagez de faire des affaires en Union soviétique, vous avez raison d'afficher votre bonne foi. Mais la patience et la prudence sont aussi de rigueur. Et j'insiste sur le mot patience. Car l'URSS de 1990 n'est pas faite pour les esprits pusillanimes ni pour ceux qui ne visent que le profit à court terme.

Ceux qui veulent exporter en URSS, par exemple, doivent comprendre que les devises fortes s'y font de plus en plus rares. Et il apparaît aussi que les Soviétiques font extrêmement attention lorsqu'il s'agit d'emprunter à même les nombreuses lignes de crédit que leur ont accordées le Canada et d'autres pays occidentaux.

Ces deux facteurs, la rareté des devises fortes et l'usage circonspect du crédit, font que l'exportation vers l'URSS débouche inévitablement sur la question complexe du commerce de contrepartie.

Par ailleurs, comme le rouble est pratiquement inconvertible à l'heure actuelle et qu'il n'existe pas de mécanisme pour rapatrier les bénéfiques, les investissements directs doivent être vus comme des projets à long terme.

Je crois comprendre qu'on a mis en place là-bas un système complexe de mise aux enchères des devises fortes, mais, chose certaine, du moins pour l'avenir prévisible, les affaires en URSS devront se faire sous forme de coentreprises et de réinvestissements dans la croissance soviétique. Il y aura bien quelques occasions de rapatrier les bénéfiques par la voie des exportations, mais règle générale, les investisseurs canadiens devront se contenter de savoir qu'ils sont en train de se positionner pour l'avenir.

Les Canadiens ont déjà montré de quoi ils sont capables. Certains des participants à cette conférence, comme Jack Nodwell de la Canadian Foremost et Ken Rowe du Groupe IMP, ont mis leurs propres capitaux en jeu. Il existe déjà 24 coentreprises canado-soviétiques, dûment enregistrées, et au moins une vingtaine d'autres sont des affaires conclues qui n'attendent plus que d'être enregistrées pour entrer en opération. Beaucoup d'entre elles s'attaquent à des projets innovateurs, où de solides associés soviétiques peuvent compter sur ce que le Canada a de meilleur à offrir en fait d'expertise technique et de compétence en affaires. Dans toutes sortes de domaines, qu'il s'agisse de techniques perfectionnées de récupération du pétrole, de fabrication de machines lourdes ou de services alimentaires, les

sociétés canadiennes ont prouvé qu'elles ont ce qu'il faut pour participer à la restructuration de l'économie soviétique.

Cette restructuration touche à des choses essentielles, à la façon même dont les simples citoyens soviétiques perçoivent le monde qui les entoure. Des concepts élémentaires comme le prix de vente et le prix de revient nous apparaissent tout naturels, à nous qui avons grandi à l'Ouest, mais ils ne sont pas encore très familiers à beaucoup de gens en Union soviétique. Il faudra multiplier les contacts, les échanges et la coopération par le truchement des coentreprises pour que les deux parties soient sur la même longueur d'onde quand il s'agira de faire des affaires entre elles.

Il y a aussi d'autres concepts qui doivent faire leur chemin en Union soviétique, ceux de la comptabilité industrielle et du droit commercial, par exemple, ce qui a déjà commencé grâce aux contacts entre nos entreprises.

En tout cas, il serait dangereux de sous-estimer l'ampleur de la transformation par laquelle les Soviétiques devront passer dans les mois et les années à venir. Il faudra absolument faire preuve de patience et de persévérance, de part et d'autre.

En analysant les possibilités qu'offre le marché soviétique, nous devons aussi garder à l'esprit que les entreprises canadiennes devront affronter la vive concurrence d'autres entreprises étrangères à l'affût des mêmes possibilités. Vous aurez affaire, en particulier, à des entreprises européennes beaucoup plus habituées à traiter avec l'Europe de l'Est et l'URSS. L'Europe de l'Ouest, en effet, a su développer des relations bilatérales plus équilibrées avec l'URSS : ses produits industriels et sa technologie ont permis d'exploiter en Union soviétique des ressources minérales et énergétiques qui étaient par la suite exportées en Europe.

Comme vous le savez, les relations commerciales canado-soviétiques ont été jusqu'ici largement dominées par les exportations canadiennes de céréales, que les modestes importations soviétiques étaient loin de compenser. Pourtant, depuis deux ans, l'URSS a pratiquement multiplié par cinq le volume et la diversité de ses exportations au Canada. À mesure que son infrastructure s'améliorera et que ses entreprises se familiariseront avec le marketing occidental, elle fera du Canada, j'en suis convaincu, un de ses importants marchés. Notre Groupe de travail sur le commerce continue à cet égard d'offrir un soutien fort utile aux exportateurs soviétiques.

Chez nous au Canada, nous savons depuis longtemps que les Soviétiques recherchent l'équilibre des échanges bilatéraux. Et nous comprenons que le commerce ne doit pas se faire à sens

unique. Le Canada commerce loyalement; son marché est ouvert et facile à pénétrer avec des produits à prix raisonnable.

Heureusement, nous croyons que les changements qui se produisent en URSS peuvent créer les conditions préalables nécessaires pour corriger le déséquilibre actuel de nos échanges commerciaux. Nous entrevoyons déjà le jour où le savoir-faire canadien aidera les producteurs soviétiques à mieux saisir les besoins et les défis du marché concurrentiel canadien.

Bien sûr, il y a aussi des débouchés pour les entreprises canadiennes désireuses de desservir le marché intérieur de l'Union soviétique.

L'URSS a besoin de la technologie et des compétences de gestion de l'Occident. Le Canada peut répondre à ce besoin à bien des égards. Des sociétés et des universités canadiennes fournissent déjà une aide à la formation des cadres d'entreprises soviétiques. Le gouvernement entend bien continuer d'appuyer les efforts de ce genre.

Pour les exportateurs canadiens, il existe des débouchés d'un bout à l'autre de la chaîne alimentaire, depuis les opérations d'amont que sont la production de bétail et de céréales, jusqu'aux opérations d'aval que sont la transformation, l'emballage, l'entreposage et la distribution des denrées alimentaires.

L'expertise canadienne dans les secteurs de l'énergie, des forêts et des mines convient tout à fait aussi aux besoins soviétiques. Plus tôt aujourd'hui, les représentants de certaines sociétés vous ont d'ailleurs fait part de leur expérience dans ces domaines et dans d'autres.

Et il y a certainement aussi des possibilités à exploiter dans les secteurs des transports et des télécommunications, surtout que dans ce dernier cas, le COCOM est en train de réduire les obstacles à l'exportation. En mars prochain, mes fonctionnaires donneront à l'intention des entreprises de haute technologie une série de colloques d'information sur l'assouplissement des contrôles imposés par le COCOM et sur les façons de desservir le marché soviétique.

Dans le domaine de l'environnement, le Canada a mis au point des techniques qui, croyons-nous, intéressent l'URSS, celles notamment du contrôle et de la surveillance de la qualité de l'air, du traitement des eaux usées, de la réduction des émanations toxiques et de l'adaptation des installations jugées trop polluantes.

Enfin, rappelons-nous que nous avons beaucoup en commun avec l'URSS. Nos deux pays s'étendent sous les mêmes latitudes, ils

connaissent les mêmes extrêmes climatiques et partagent un même attachement à la terre, ce qui leur confère une sorte d'affinité naturelle, que viennent renforcer les nombreux Canadiens de descendance ukrainienne, balte ou d'une autre ethnie de l'Union soviétique. Nous sommes bien vus là-bas en tant que nation et en tant qu'individus, une situation qui pourrait certainement être exploitée à l'avantage mutuel des deux pays.

J'ai mentionné tantôt que le gouvernement du Canada est en train de remettre en question ses politiques et son approche à l'égard de l'Europe de l'Est et de l'Union soviétique. Comme vous le savez, c'est là une tâche complexe, d'autant plus que les changements qui surviennent à l'Est ont un impact en Europe de l'Ouest alors même que la Communauté européenne se trouve elle aussi en période de transition.

Nous devons donc nous pencher en même temps sur tous les aspects de nos relations, depuis la sécurité nationale jusqu'au commerce extérieur, ce qui suppose souvent une conjugaison de nos efforts avec ceux d'autres nations, non seulement au sein de l'OTAN, mais aussi du GATT, de la Banque mondiale et du FMI. En fait, c'est peut-être en s'attachant à mettre en place un cadre multilatéral adéquat que le Canada peut contribuer le plus utilement au développement de l'URSS.

Sur le plan bilatéral, nous continuons de réévaluer l'importance de l'aide à accorder aux exportateurs et aux entreprises en général. Nous espérons être en mesure d'ouvrir le nouveau consulat de Kiev dans le courant de l'année, afin de venir en aide aux gens d'affaires canadiens qui ont des visées commerciales en Ukraine. Nous prévoyons avoir au moins trois kiosques dans les grandes foires commerciales soviétiques, qui vanteront les possibilités canadiennes en technologie agricole, en technologie de gestion de l'information et en technologie aéroportuaire. Et un certain nombre de missions sont en préparation, y compris la mission commerciale que je dirigerai moi-même en URSS cette année. J'espère que beaucoup d'entre vous seront en mesure de se joindre à moi à cette occasion.

Ce sont toutes là des initiatives concrètes que nous pouvons prendre pour resserrer les liens entre nos deux pays. C'est d'ailleurs pourquoi nous nous réjouissons de la tenue de cette conférence, parce qu'elle met l'accent sur le pratique, le concret et le réalisable.

Nous sommes heureux qu'un plus grand nombre d'entreprises canadiennes puissent ainsi être mises au courant des possibilités et des risques que présentent les changements en Union soviétique, ce qui leur permettra d'établir là-bas des relations commerciales fondées sur la bonne entente et la confiance.

Et je puis vous assurer, Monsieur le ministre Katushev, que le gouvernement canadien est impatient de collaborer avec le vôtre et avec des entreprises canadiennes et soviétiques à l'oeuvre d'édification d'une relation solide et durable entre nos deux pays.