



Minister for  
International Trade

Ministre du  
Commerce extérieur

---

# STATEMENT DISCOURS

---

VÉRIFIER AU MOMENT DE  
L'ALLOCATION

86/55

Notes pour une allocution  
de l'honorable Pat Carney,  
ministre du Commerce extérieur

CÉRÉMONIE DE REMISE DES PRIX  
D'EXCELLENCE À L'EXPORTATION  
CANADIENNE

VANCOUVER

Le 14 octobre 1986

Canada

---

C'est un plaisir pour moi de me trouver parmi vous aujourd'hui. Je suis tout particulièrement heureuse d'accueillir à Vancouver les membres de l'Association canadienne d'exportation ainsi que ceux des autres organismes représentés ici: l'Association des manufacturiers canadiens, la Chambre de commerce et le gouvernement provincial.

La remise des prix d'excellence à l'exportation canadienne figure au nombre des quelque 200 activités qui se déroulent partout au Canada au cours du Mois de l'exportation. Toutes ces activités sont importantes, mais celle-ci revêt un caractère particulier. Aujourd'hui, nous conférons une reconnaissance nationale aux entreprises qui symbolisent le mieux l'un des objectifs de la nation canadienne laquelle est une meilleure performance à l'exportation.

En tant que ministre du Commerce extérieur et étant originaire de la Colombie-Britannique, je suis particulièrement sensible au fait que quatre lauréats précédents de cette province sont représentés ici aujourd'hui. Il convient d'ajouter également que les compagnies Reg Barclay, Seaboard Lumber et SNC de M. Gourdeau, de même que plusieurs autres responsables d'entreprise présents dans l'auditoire, sont les récipiendaires du prix d'excellence à l'exportation canadienne. La qualité exceptionnelle du travail accompli par ces exportateurs rend mon travail à la fois plus facile et plus stimulant.

Le Mois canadien de l'exportation est un programme conjoint. Il fait appel à la participation des milieux d'affaires, des éducateurs et des délégués commerciaux de différents ministères et organismes des gouvernements fédéral et provinciaux. Cette collaboration reflète la prise de conscience au Canada que notre prospérité future dépend de l'amélioration de notre performance à l'exportation.

Le Mois canadien de l'exportation est le plus important programme de sensibilisation consacré à la promotion du commerce à l'exportation. Il a été mis sur pied il y a quatre ans par les ministres du Commerce du gouvernement fédéral et des provinces et a pour but de faire comprendre l'importance des exportations pour notre économie en faisant ressortir les avantages de l'exportation et en encourageant une plus grande participation à ce type de commerce.

Au cours de ce mois, des comités provinciaux de toutes les régions du pays organisent des activités pour aider les exportateurs, tant ceux qui en sont à leurs débuts que ceux qui ont acquis une longue expérience. Les universités, les écoles et les médias transmettent le message aux étudiants et au public.

Nous nous efforçons de sensibiliser davantage le public dans l'ensemble du pays au rôle primordial joué par l'exportation dans notre économie nationale. Quelque 3 millions d'emplois canadiens dépendent du commerce à l'exportation. Notre message est qu'il existe un lien économique direct entre le commerce à l'exportation et la vitalité de notre économie. Nous voulons que ce lien soit compris par tous les Canadiens.

Nous adressons également un message aux milieux d'affaires - en particulier aux petites et moyennes entreprises qui fournissent la plus grande partie des emplois au Canada, afin de les informer des possibilités qui existent sur le marché international.

Pour aider les entreprises à exploiter ces possibilités, le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux offrent une vaste gamme de programmes et de mécanismes pratiques d'aide à l'exportation, conçus de façon à répondre aux besoins des exportateurs canadiens. Bon nombre d'entre vous se souviennent du programme Carrefour Export. Les vedettes de ce programme étaient nos délégués commerciaux qui sont revenus de leurs missions à l'étranger pour rencontrer individuellement les gens d'affaires. En mars dernier, plus de 140 délégués commerciaux se sont rendus dans 35 villes du Canada et ont rencontré plus de 2 000 chefs d'entreprise. Nos missions à l'étranger et les entreprises elles-mêmes assurent le suivi des débouchés signalés. Les résultats au bout de six mois seulement indiquent que plus de 25 % des entreprises ont déjà réalisé ou s'attendent à enregistrer des ventes à l'exportation grâce aux activités tenues dans le cadre de cette initiative commerciale.

Le marché mondial est vaste, diversifié et en pleine croissance. Là se trouvent les débouchés. Mais pour profiter de ces débouchés, il nous faut être agressif. Nous devons être vigilants et surtout compétitifs - en prix, en qualité et dans la gamme des produits et services que nous offrons.

Nous devons également développer un état d'esprit ouvert à l'exportation. Si nous sommes prédisposés à toujours penser en tant qu'exportateurs et à réagir automatiquement aux possibilités offertes à l'exportation en examinant toutes les occasions de nous implanter sur les marchés, nous serons capables d'améliorer nos chiffres de ventes. C'est la philosophie de nos concurrents à l'étranger et ce doit également être la nôtre.

C'est dans cet esprit que j'aborde le Mois de l'exportation. Mes collègues fédéraux et provinciaux, de même que de nombreux gens d'affaires, s'adresseront à des dirigeants d'entreprises à travers le pays. Il y aura des colloques et des ateliers, des expositions commerciales, des missions reçues au Canada et envoyées à l'étranger, des déjeuners-causeries ayant pour thème les exportations, etc. Toutes ces activités ont pour but de favoriser un état d'esprit ouvert à l'exportation.

Ceci voudrait dire que pour une entreprise, exporter signifie la réalisation des profits. Pour l'ensemble du pays, cependant, exporter signifie beaucoup plus. Exporter signifie la création d'emplois.

Le commerce est un effort collectif. Pour mieux vous venir en aide, vous, les gens d'affaires, les gouvernements se concertent et améliorent les services qu'ils peuvent offrir. Je suis particulièrement heureuse d'annoncer un projet pilote auquel participent mon Ministère et les provinces et qui permettra d'affecter des délégués commerciaux provinciaux dans nos ambassades et consulats partout dans le monde. En fait, la Colombie-Britannique est la première province à participer à ce programme et, au cours des prochains mois, des agents de la Colombie-Britannique seront affectés dans quatre de nos missions. Pour relever le défi que présente la région du Pacifique, les deux premiers agents seront envoyés à Hong Kong et à Séoul. Il s'agit de la première des mesures conjointes fédérales-provinciales que je souhaiterais voir mises en oeuvre pour mieux appuyer les efforts de promotion internationale des entreprises canadiennes.

J'aimerais m'arrêter quelques instants sur la Stratégie canadienne du commerce. Celle-ci a trois objectifs principaux:

- accroître la compétitivité commerciale du Canada;
- renforcer notre accès aux marchés étrangers;
- développer des compétences plus efficaces en matière de promotion internationale.

J'aurai l'occasion au cours de cette journée de traiter des questions d'accès aux marchés en ce qui touche l'ouverture des négociations commerciales multilatérales au GATT et l'initiative commerciale canado-américaine. Il s'agit là de deux questions essentielles et nous comptons sur votre appui pour les aborder. Je crois d'ailleurs savoir qu'un sondage réalisé auprès des membres de l'ACE indique que 92 % d'entre eux sont favorables à un accord de libre-échange avec les États-Unis.

Pour ce qui est du gouvernement, il peut et doit agir pour assurer l'accès aux marchés. Nous, membres du gouvernement, collaborons et continuerons de collaborer avec vous pour tirer avantage de ces débouchés commerciaux.

Nous sommes ici aujourd'hui pour honorer des entreprises qui ont su tirer avantage de ces débouchés et qui ont fait beaucoup pour améliorer la performance du Canada à l'exportation. C'est pourquoi je suis heureuse d'être ici.

Il me fait plaisir d'être en mesure de vous dire que le Comité de sélection du prix d'excellence à l'exportation, qui se compose de représentants des secteurs privé et public ainsi que des médias, a eu la tâche extrêmement difficile. Le calibre des candidats n'a, en effet, jamais été aussi élevé.

De fait, le président du Comité de sélection de cette année, M. Frank Petrie, a recommandé qu'un nouveau prix soit institué. Pour la première fois et pour souligner le haut calibre des 200 candidatures et plus qui ont été reçues, un certain nombre de prix d'honneur seront attribués. Vous avez devant vous la liste des 25 entreprises qui ont mérité cette distinction. Je leur adresse toutes mes félicitations.

Je suis également heureuse de remarquer que les lauréats sont représentatifs des entreprises, petites et grandes, de nombreux secteurs industriels de l'ensemble du pays. Cela est bon signe pour les industries canadiennes.

Les critères pour l'attribution de ces prix sont exigeants. L'entreprise doit démontrer les bons résultats obtenus à l'exportation en termes de chiffres d'affaires, de financement ou de promotion des ventes à l'exportation. Ces résultats sont évalués en fonction de l'accroissement des ventes au cours des trois dernières années financières, du succès obtenu dans l'implantation sur de nouveaux marchés et du succès obtenu dans l'introduction de nouveaux produits

sur le marché mondial. Les autres facteurs évalués comprennent le niveau de contenu canadien, la variété des marchés où les ventes sont réalisées, le maintien de la part du marché lorsque la concurrence est vive et le pourcentage des ventes à l'exportation d'une entreprise par rapport à son chiffre d'affaires global.

Pour satisfaire à ces critères, il faut, par définition, l'emporter sur la concurrence internationale. Les candidats de cette année - non seulement les lauréats, mais toutes les compagnies qui ont présenté leur candidature - ont prouvé que les Canadiens peuvent livrer concurrence et l'emporter sur les marchés mondiaux. Ils ont fait précisément ce que nous devons faire en tant que nation pour maintenir notre prospérité. Ils se sont fixés des objectifs ardues et les ont atteints.

Ce faisant, ils ont établi une norme de compétence et d'excellence à laquelle le Canada doit aspirer. Les entreprises qui reçoivent le prix d'excellence à l'exportation canadienne sont des compétiteurs de classe internationale. Elles sont endurantes, agressives et déterminées. Elles montrent que la qualité des biens et services canadiens les place parmi les meilleurs au monde.

Nos exportateurs ont, bien entendu, toujours été compétitifs au niveau international. Il est impossible de se maintenir en affaires si on ne l'est pas. Et, selon moi, les exportateurs devraient être davantage consultés pour élaborer la politique économique nationale - non seulement la politique commerciale, mais l'ensemble de nos politiques nationales qui conditionnent notre position concurrentielle.

Mon entrée en fonction au ministère du Commerce extérieur m'a tenu très occupée. Les prochains mois s'annoncent tout aussi chargés. Je peux vous promettre qu'au cours de cette période et par la suite, nous trouverons ensemble l'accès à de nouveaux marchés et que nous les exploiterons pour vendre davantage de biens et de services.

M. Bergeron, nous pouvons passer maintenant à la remise des prix d'excellence à l'exportation canadienne.