

À VÉRIFIER AU MOMENT DE
L'ALLOCATION

85/04



STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.

NOTES POUR UNE ALLOCATION DE
L'HONORABLE JAMES KELLEHER,
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
DEVANT LA CHAMBRE DE COMMERCE
DU CANADA AU JAPON

TOKYO
LE 8 FÉVRIER 1985

Je vous remercie beaucoup, Monsieur le Président, pour votre aimable présentation. Je suis heureux de pouvoir m'adresser à la Chambre de commerce du Canada au Japon. Les gens d'affaires canadiens et japonais qui sont ici aujourd'hui forment la base sur laquelle nos nations ont érigé leur association économique. Cette association est solide, et je suis convaincu qu'elle pourra être et sera raffermie dans les années à venir.

Je dois avouer que je n'ai pas toujours été aussi optimiste. Il y a de cela de nombreuses années, plus précisément au début des années 50, j'avais un ami qui avait vécu au Japon pendant un certain temps et qui se considérait en quelque sorte comme un spécialiste. A l'époque, il était d'avis que le Japon était dans une situation économique désespérée et ne pourrait jamais s'en sortir. Trop peu de ressources naturelles pour soutenir un trop grand nombre de personnes, disait-il. Absolument aucun espoir.

Eh bien, il a passé de nombreuses années à ravalier ces paroles. Son unique consolation a été de pouvoir aller au magasin et d'y acheter beaucoup de sauce Teriyaki pour les faire descendre.

Il est, à mon avis, particulièrement approprié que l'une de mes premières visites à l'étranger en ma qualité de ministre m'amène en cette terre de miracles. Les liens qui font du Canada et du Japon des partenaires de part et d'autre du Pacifique sont forts. Nous collaborons sur les plans économique, politique et commercial. Comme le Japon est le deuxième

partenaire commercial du Canada en importance et qu'il est le moteur de la croissance dynamique survenue dans la région du Pacifique, j'aimerais parler de la dimension commerciale de notre relation, telle que je la perçois.

Comme vous le savez sans doute tous, l'un des grands objectifs du nouveau gouvernement du Canada est le renouveau économique national, c'est-à-dire la mise en oeuvre de tous les moyens dont nous disposons pour promouvoir une croissance économique équilibrée et soutenue. Ce renouveau ne peut se concrétiser sans la collaboration des Canadiens à tous les niveaux. Et comme il ne saurait y avoir de collaboration sans consultation, j'ai rendu public la semaine dernière un document de travail qui jettera les bases de consultations avec le secteur privé, puis les provinces, sur la façon de maintenir et de renforcer l'accès du Canada aux marchés internationaux. Je n'ai pas l'intention de vous servir les détails de ce document, car je me doute que bon nombre d'entre vous en avez déjà pris connaissance. Permettez-moi toutefois de vous exposer brièvement les trois sujets dont il traite.

La première partie traite du cadre commercial international et des nombreux défis et possibilités qui s'y rattachent, et met l'accent sur les multiples occasions d'intensifier le commerce entre le Canada et les pays de la région du Pacifique.

La deuxième partie porte sur notre participation à la prochaine série de négociations commerciales multilatérales sous les auspices du GATT. Le Canada souscrit entièrement à l'initiative du Japon et des Etats-Unis en vue de la tenue d'une nouvelle série de négociations, et nous désirons connaître les opinions des Canadiens afin de pouvoir établir nos propres priorités et participer à l'élaboration de l'ordre du jour de ces négociations.

La troisième partie a trait à nos relations commerciales avec les Etats-Unis qui sont, de loin, notre principal partenaire commercial, et expose quatre options propres à maintenir et renforcer notre accès au marché américain. Ces options sont les suivantes: conserver les accords existants, négocier de nouveaux accords sectoriels et (ou) accords non tarifaires, négocier un accord global, ou négocier ce que l'on pourrait appeler un "accord-cadre", c'est-à-dire essentiellement un accord de principe par lequel nous nous engagerions à chercher ensemble à améliorer le commerce entre nos deux pays.

Nous entamons ces consultations sans aucune idée préconçue, si ce n'est, bien entendu, l'appui que nous accordons au GATT. Nous espérons pouvoir en tirer certaines conclusions d'ici quelques mois, pour ensuite commencer à les mettre en oeuvre. Le message que je désire vous transmettre est le suivant: quelles que soient les conclusions, elles ne nous détourneront en aucune façon d'une conclusion à laquelle nous sommes déjà arrivés: la région du Pacifique en général, et le Japon en particulier, seront parmi les premiers visés par nos efforts de promotion du commerce.

Le document relatif à l'accès aux marchés est simplement une des initiatives que le gouvernement a prises pour améliorer les résultats commerciaux du Canada. A la fin de la semaine prochaine, je serai à Regina ou je participerai avec le Premier ministre Mulroney et les premiers ministres des dix provinces du Canada à une réunion sur les options dont je viens de faire état.

La Conférence des Premiers ministres constituera un prélude important à la Conférence au sommet sur l'économie nationale qui doit avoir lieu en mars. Au cours de ce sommet, gens d'affaires, dirigeants syndicaux, universitaires, politiciens et autres Canadiens intéressés se rencontreront dans un esprit de collaboration pour recenser les défis et établir de nouveaux objectifs. Pour que ce renouveau économique devienne une réalité, nous devons nous battre sur plusieurs fronts. Nous devons mettre de l'ordre dans nos finances. Nous devons redéfinir le rôle du gouvernement afin qu'il établisse un meilleur cadre pour la croissance et la création d'emplois. Nous devons encourager l'investissement, tant canadien qu'étranger. Enfin, ce qui est encore plus important pour nous tous ici présents, nous devons encourager nos gens d'affaires à exporter à l'étranger.

A cette fin, nous devons tenter par tous les moyens de garder le système commercial mondial ouvert, en dépit des fortes pressions protectionnistes qui s'exercent. Le néo-protectionnisme est l'une des conséquences des récents problèmes économiques et financiers mondiaux que sont la récession, les prix élevés du pétrole, des taux d'intérêt instables, l'inflation et la crise financière internationale qui, conjugués, ont obligé de nombreux pays à réduire leurs importations.

Le néo-protectionnisme étant le résultat d'un si grand nombre de causes, il est moins facile d'en prévoir les formes et les effets que ceux de la simple protection tarifaire que nous connaissons bien. Les accords de commercialisation ordonnée, les nouveaux impôts, les subventions, les pratiques de passation de marchés publics et les légères variations des normes techniques nationales ont tous eu un effet protectionniste, qui a gravement affaibli le système commercial multilatéral ouvert.

Dans le cadre de notre nouvelle stratégie commerciale, nous sommes résolus à renverser cette tendance protectionniste, et je suis encouragé par le consensus international qui semble se dégager en faveur d'une nouvelle série de négociations sous les auspices du GATT.

Ces nouvelles négociations devraient nous permettre de réduire davantage les obstacles tarifaires au commerce, de renforcer les règles de discipline régissant l'application de mesures non tarifaires, de faciliter l'adaptation des industries qui sont menacées à l'échelle internationale et d'obtenir des nouveaux pays industriels et des pays en développement qu'ils s'engagent à respecter les obligations commerciales multilatérales. En tant que partenaires du Sommet économique, nous devons examiner sans tarder les préparatifs nécessaires à ces négociations ainsi que les possibilités qu'elles pourraient comporter dans de nouveaux secteurs comme le commerce des services, les produits de la technologie de pointe et les règlements régissant les investissements liés au commerce, à mesure qu'elles surgissent. Je participerai à la Conférence quadri-latérale en fin de semaine à Kyoto, et j'espère examiner avec mes collègues du Japon, de l'Europe et des Etats-Unis les démarches que nous pourrions faire, individuellement et collectivement, pour que se concrétise davantage cette nouvelle série de négociations multilatérales.

Dans l'intervalle, nous devons nous occuper de la réalité bilatérale qu'est la relation économique canado-japonaise. Permettez-moi de vous faire part de quelques-unes de mes idées sur l'orientation que nous sommes, à mon avis, en train de donner à cette relation. Depuis plus de dix ans, le Japon est le deuxième partenaire commercial du Canada. Le commerce dans les deux sens a plus que triplé. Le Japon est devenu le marché d'exportation du Canada dont la croissance est la plus rapide. L'an dernier, nos exportations à destination du Japon ont bondi de 25 % par rapport à celles de l'année précédente. Nous tenons à notre relation commerciale avec le Japon et sommes déterminés à conserver notre place sur ce marché.

Les importations japonaises de richesses naturelles canadiennes comme le charbon, le cuivre, les produits du bois et d'autres produits de base, ont joué un rôle majeur dans le développement de l'économie canadienne. Je puis vous assurer que notre gouvernement partage le vif intérêt des fournisseurs canadiens pour le marché japonais. Nous comptons demeurer des fournisseurs fiables et compétitifs de matières premières industrielles et de denrées alimentaires de base. Je ne peux prévoir le jour où le Canada sera incapable de satisfaire aux besoins du Japon. Mais cette volonté de garantir la sécurité des approvisionnements doit, en retour, nous permettre de jouir d'un accès garanti aux marchés à des prix qui assurent la viabilité de notre secteur primaire.

Je sais que le principal moyen de conserver nos débouchés actuels au Japon consiste à accroître notre compétitivité internationale. Mon gouvernement se concentrera sur deux initiatives parallèles pour améliorer la position concurrentielle du Canada sur les marchés mondiaux.

Premièrement, nous faciliterons la restructuration des industries canadiennes constituant le secteur primaire, plus particulièrement celles des pêches, des forêts et des mines. Nous devons diminuer leurs coûts de production dans toute la mesure du possible. Deuxièmement, nous multiplierons nos efforts de perfectionnement de nos ressources humaines. A cette fin, nous adopterons des politiques en matière de formation et de technologie qui encourageront le secteur privé à investir davantage dans la recherche et le développement, qui soutiendront la production d'une technologie canadienne et l'adaptation de techniques étrangères, et qui faciliteront la diffusion et l'application de cette technologie.

J'ai moi-même été un homme d'affaires pendant trop longtemps pour croire qu'il suffit de conserver les marchés existants. Mes collègues du Cabinet sont également d'avis que nous ne devons pas nous arrêter là. Nous ne pouvons nous permettre de nous satisfaire de ce que nous avons fait. Nous devons redoubler d'efforts pour trouver de nouveaux marchés et multiplier nos exportations. A cette fin, nous devons emprunter de nouvelles voies, trouver les portes d'accès à de nouveaux marchés, les ouvrir, identifier et comprendre nos concurrents, savoir où sont les leviers et comment les opérer. Nous devons nous surpasser même là où nous avons fait de bons efforts d'expansion du commerce dans le passé.

L'importance que nous accordons au développement d'industries de haute technicité donne une indication de notre intention de nous orienter vers de nouveaux marchés japonais. A long terme, cette nouvelle orientation ouvrira au Canada de nouveaux horizons commerciaux pour l'exportation de ressources transformées et la concentration du traitement des ressources à forte consommation d'énergie au Canada. Nous nous y préparons en investissant des sommes considérables dans notre capacité de transformation et notre infrastructure de distribution. Le Canada possède également un secteur secondaire solide. Notre potentiel industriel ne fait aucun doute dans les domaines des télécommunications et des satellites de diffusion où nous occupons le premier rang. Nous avons conçu le bras télémanipulateur canadien pour la navette spatiale américaine. Nous avons également mis au point le réacteur nucléaire CANDU, le plus efficace au monde. Le Canada s'engage hardiment dans le nouveau monde de la technologie de l'information et des télécommunications, et nous percevons le Japon comme un débouché éventuel important.

L'accroissement de l'ensemble des importations du Japon l'an dernier, surtout l'augmentation de 14 % des importations de produits finis, encourage les Canadiens à s'intéresser de très près aux nouveaux débouchés commerciaux, plus particulièrement dans les secteurs où l'accroissement des importations est soutenu, notamment ceux des produits alimentaires, des matériaux de construction et des produits chimiques.

Le secteur des finances et de l'investissement constitue un autre débouché prometteur, si l'on considère les sources importantes de nouveaux capitaux au Japon. L'an dernier, les sorties de capitaux à long terme ont totalisé 17,7 milliards de dollars. Bien que le Canada ne soit pas un pays de prédilection pour les investisseurs japonais, il a accueilli de nombreux investissements indirects. Forts de cette confiance manifestée à l'endroit du Canada, nous pouvons chercher à encourager les Japonais à effectuer plus d'investissements directs dans le secteur manufacturier canadien. La décision du gouvernement canadien de remplacer l'Agence d'examen de l'investissement étranger par Investissement Canada, un organisme chargé d'encourager les investissements, est une première étape en vue d'attirer les investissements au Canada. Au cours des prochains mois, nous organiserons au Japon divers colloques sur les investissements pour enseigner aux gens d'affaires japonais comment tirer profit d'une main-d'oeuvre canadienne scolarisée, d'une infrastructure solidement établie et d'un accès au vaste et lucratif marché nord-américain.

Les gens d'affaires du Japon et du Canada ont créé un vaste réseau de liens personnels et d'affaires. Ces liens d'amitié et cette collaboration constituent la base d'une relation commerciale mutuellement avantageuse dans les années à venir. De mon côté, je me propose de maintenir un climat qui permette à chacun de vous de trouver de nouveaux débouchés et d'en tirer profit.

L'une des premières personnes que j'ai rencontrées au Japon a été le ministre de l'Industrie et du Commerce international, M. Murata. Nous avons discuté d'un certain nombre de questions ayant trait à notre relation économique. Je l'ai assuré que mon gouvernement créera un environnement où les gens d'affaires canadiens et japonais pourront conclure plus de contrats l'un avec l'autre. Nous avons convenu de la nécessité d'encourager les investissements, d'accroître la collaboration dans les industries de financement et de service, ainsi que dans le domaine de la science et de la technologie. Je suis particulièrement encouragé par le nombre de petites et moyennes entreprises de nos deux pays qui s'échangent des techniques et collaborent à l'édification de leurs forces respectives sur les marchés mondiaux. La poursuite de cette collaboration représente un vaste potentiel pour nos deux pays.

Permettez-moi d'insister sur le fait que le Canada sait très bien que le commerce se fait dans les deux sens. Presque tous les Canadiens profitent des biens manufacturés de qualité supérieure que le Japon exporte au Canada. Nous continuons de nous réjouir de cet apport à notre vie nationale. Nous espérons en retour que le large éventail de biens et de services de qualité qu'exporte le Canada aura accès à vos marchés.

Des défis de toutes sortes nous attendent dans les années qui viennent. Nos gouvernements sont déterminés à restructurer ensemble leurs économies et à maintenir un système commercial international ouvert. Mais l'intervention des gouvernements ne suffit pas. Je lance aux secteurs privés des deux côtés du Pacifique le défi de tabler sur leurs liens personnels et d'affaires pour trouver de nouveaux mécanismes propres à resserrer les liens dans les domaines du commerce, de la technologie et de l'investissement. Je sais que vous possédez la force et l'imagination nécessaires. Je puis vous promettre en retour tout mon appui et mon entière collaboration.