

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

90/13

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

JOHN C. CROSBIE,

DEVANT

LA CONFÉRENCE EUROPE 1992

VANCOUVER (COLOMBIE-BRITANNIQUE)

Le 26 février 1990

VANCOUVER - 1992

Mesdames et Messieurs,

Nous nous réunissons ici aujourd'hui à un moment où l'ordre mondial que nous avons connu pendant toute notre vie d'adultes est en train de se transformer profondément, et d'une façon qui fera probablement des années 1990 la décennie de l'Europe.

Il est clair que nous vivons une période de transition et d'incertitude. Mais c'est aussi nettement une période d'espoirs et de possibilités.

Le but de la Conférence est de contribuer à nous assurer que ces changements signifient des débouchés pour la Colombie-Britannique.

Comme nous le savons tous, l'attention du monde s'est récemment concentrée sur les étonnants changements qui secouent l'Europe de l'Est et l'Union soviétique. Mais aujourd'hui, nous devons concentrer notre attention un peu plus à l'ouest, sur les changements profonds et permanents qu'entraînera l'instauration d'un Marché européen unique en 1992.

Je ne veux pas vous expliquer en détail ce qu'est le programme 1992. Vous avez déjà entendu des experts européens et canadiens, et vous en entendrez d'autres cet après-midi. Permettez-moi simplement de rappeler que l'initiative 1992 est un processus permanent d'élimination des obstacles qui restent posés à la libre circulation des personnes, des capitaux, des biens et des services à l'intérieur du grand Marché unique que constitue la Communauté européenne.

De par son objectif d'intégration politique, c'est un processus qui déborde nettement notre accord de libre-échange avec les États-Unis. Mais c'est un processus né du même impératif - soit la nécessité de créer des entreprises dont l'échelle de production et la spécialisation permettront une concurrence au plan international.

Tout comme notre Accord de libre-échange, ce n'est pas tant un processus d'harmonisation qu'un processus de reconnaissance mutuelle. C'est un processus qui vise à libéraliser et à déréglementer plutôt qu'à imposer un nouveau palier de réglementation. Le processus vise essentiellement à ce qu'un produit ou un service commercialisé dans un État membre de la Communauté puisse être librement mis en marché et vendu dans les 11 autres États membres.

Vous remarquerez que j'utilise le mot processus. Parce qu'il est important de reconnaître que 1992 est moins un événement ponctuel qu'un processus permanent. Et un processus qui se poursuivra

sans doute après le 1er janvier 1993. En bref, nous avons ici une cible mouvante qui doit être continuellement suivie et surveillée. Par ailleurs, l'Europe hors Communauté se transforme elle aussi. Vous savez que les pays de l'AELE - les six nations européennes hors CE qui composent la Zone européenne de libre-échange - ont accepté d'engager des négociations sur un ambitieux projet d'Espace économique européen qui créerait un arrangement préférentiel impliquant 18 pays, créant un bloc commercial s'étendant de l'Islande à la Grèce et ajoutant 30 millions de consommateurs aux 320 millions de citoyens que renferme déjà la Communauté. Et nous savons aussi que les nations d'Europe de l'Est, avec leurs 110 millions de consommateurs, frappent elles aussi à la porte de la Communauté.

Additionnons tout cela - les 320 millions de citoyens de la Communauté, les 30 millions de citoyens des pays de l'AELE et les 110 millions d'habitants de l'Europe de l'Est, et nous pouvons voir l'immensité des possibilités et des capacités que pourrait receler une Maison européenne unique habitée par 460 millions de personnes.

Bien sûr, la Communauté joue déjà d'elle-même un rôle clé dans l'économie de la C.-B. Étant donné que la Province borde le Pacifique, le montant de son commerce avec la CE - quelque 2,5 milliards \$ en 1989 - pourra surprendre bien des Canadiens. De fait, la C.-B. compte actuellement pour près du quart des exportations canadiennes vers la Communauté européenne, qui se composent principalement de produits forestiers, de poisson, de charbon et de cuivre. Il est clair que la C.-B. a un enjeu important dans les changements qui surviendront.

Que faisons-nous donc pour protéger vos intérêts, et comment pouvons-nous collaborer pour saisir les possibilités qu'offre une Europe en mutation?

Notre réponse nationale commence avec notre grande stratégie économique pour renforcer notre compétitivité dans le monde. Elle comprend l'élargissement de notre accès au marché des États-Unis par le biais de l'ALE de sorte que nos entreprises puissent se donner la capacité de livrer concurrence sur n'importe quel marché du monde. Elle comprend la recherche d'un meilleur accès aux marchés européens par le biais des négociations actuellement menées au GATT. Elle comprend la réforme de la taxe de vente pour rendre nos exportations plus concurrentielles et pour réduire le coût de l'investissement. Elle suppose la compression constante du déficit pour réduire l'inflation et abaisser les taux d'intérêt; et elle comprend un climat pro-investissement qui, conjugué à l'ALE, rend le Canada intéressant pour les firmes européennes qui cherchent à desservir le marché nord-américain.

Notre réponse au Défi 1992 a pris plus directement la forme de quatre programmes concrets s'insérant dans notre grande stratégie

de promotion du commerce et de l'investissement - stratégie que nous appelons "Horizon Le Monde". Ces quatre programmes visent à:

- * renseigner nos gens d'affaires sur l'initiative 1992;
- * garantir que notre voix est entendue en Europe;
- * encourager l'intensification des liens entre firmes canadiennes et européennes; et à
- * favoriser une participation canadienne aux grands projets européens de R-D.

La première initiative, appelée le "Défi européen", suppose la collecte et la diffusion d'informations. Son objectif est d'étudier et d'expliquer aux Canadiens ce que sera le marché européen d'après-1992 - soit de traduire les informations en connaissances.

Pour ce faire, le Ministère parraine une série d'études sur le Marché européen unique. La Première partie de l'Étude, intitulée Conséquences pour l'Europe, a été publiée en avril. Elle est actuellement mise à jour pour refléter les développements récents. La Deuxième partie comprend 12 rapports sectoriels évaluant les conséquences pour le développement du commerce, de l'investissement et de la technologie au Canada. Quatre rapports sont maintenant prêts, y compris celui sur les produits forestiers que nous publions aujourd'hui. Les autres paraîtront sous peu.

Nous avons aussi établi des groupes de travail des secteurs public et privé qui nous aideront à évaluer les changements en Europe. Pour ce qui est du secteur privé, le CCCE - le Comité consultatif sur le commerce extérieur - a établi un groupe de travail sur l'Europe 1992 que dirige David Culver, l'ex-directeur d'Alcan. Et dans le secteur public, des groupes de travail interministériels analysent les effets que les lois et règlements communautaires auront sur des secteurs industriels donnés; les résultats de leurs analyses sont aussi des données utiles à nos négociateurs au GATT. Certains de ces rapports techniques sont aussi offerts aujourd'hui, notamment ceux sur l'agriculture, les télécommunications, le matériel de défense, les métaux et les minéraux; d'autres rapports sont sur le point d'être achevés.

Tous ces rapports pourront éventuellement être consultés sur un réseau automatisé d'information en direct adapté aux utilisateurs canadiens.

Cette information pourra être consultée par l'entremise de notre Ministère et des centres du commerce international implantés dans toutes les régions du pays.

La Conférence d'aujourd'hui s'inscrit aussi dans le cadre de ce processus de diffusion de l'information. C'est la troisième d'une série de conférences que nous organisons en coopération avec les gouvernements provinciaux. Les autres conférences se tiendront en Alberta, à la fin de mars et, plus tard, dans la région de l'Atlantique.

Voilà donc ce qu'est notre première initiative - le "Défi européen". Il est essentiel que nous restions informés des changements, de sorte que nous puissions intervenir de façon appropriée pour minimiser les obstructions ou pour optimiser les possibilités que véhiculent les changements.

La deuxième initiative, notre "Stratégie de politique commerciale en Europe", vise à nous assurer que notre voix est entendue aux niveaux de décision de la CE et dans les grandes capitales européennes. Parce que nous sommes déterminés à protéger les intérêts canadiens dans la nouvelle Communauté.

Ces consultations avec la Communauté sont menées en vertu de l'instrument unique qu'est notre Accord-cadre avec la CE. En juin, les intérêts et les préoccupations du Canada ont fait l'objet de discussions lorsque le secrétaire d'État aux Affaires extérieures, Joe Clark, et moi-même avons rencontré le Président Delors et des commissaires à une session du Comité mixte de coopération tenue à Bruxelles. Et nous comptons sur la prochaine visite du Président Delors et du Commissaire Andriessen pour poursuivre nos discussions lors d'une Réunion ministérielle Canada-CE qui se tiendra à Ottawa.

Je me suis aussi efforcé de renforcer nos liens avec les hommes politiques des États membres de la Communauté. Depuis janvier 1988, j'ai visité 5 pays européens - le R.-U., la France, l'Italie, l'Allemagne et l'Espagne. J'ai coprésidé la première session du Groupe de travail mixte Canada-Italie à Rome, ainsi que la réunion de la Commission Canada-France à Paris. J'entends continuer à porter l'étendard du Canada.

Mais le GATT reste le fondement de notre dialogue avec la CE. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce reste le moyen le plus efficace que nous ayons de contrôler le comportement de grandes puissances comme la Communauté et le Japon. Pour les nations commerçantes de puissance intermédiaire comme le Canada, le bon fonctionnement du GATT est essentiel. Et il le sera de plus en plus alors que les politiques extérieures de la Communauté sont modifiées par ces réformes de son marché intérieur. Ce n'est que l'une des raisons pour lesquelles l'actuel Cycle de négociations de l'Uruguay Round a tellement d'importance pour le Canada.

La troisième initiative, notre "Stratégie de promotion du commerce et de l'investissement avec l'Europe", reflète le fait que la concurrence internationale n'est plus mesurée uniquement par les échanges commerciaux et par les exportations.

Pour avoir accès à des marchés étrangers et pour tirer pleinement avantage de l'Europe de 1992, nos entreprises devront maintenir une présence de plus en plus visible et permanente sur les marchés ciblés au moyen d'investissements directs, d'alliances avec d'autres entreprises et d'associations stratégiques.

Le programme s'intéresse entre autres aux coentreprises, aux transferts de technologie et à la promotion de la coopération industrielle entre firmes canadiennes et européennes. Notre objectif est d'identifier les entreprises canadiennes solidement établies qui seraient intéressées à développer de telles relations.

L'acquisition de technologies restera aussi importante pour le Canada. Par le biais du Programme d'apports technologiques, le PAT, nous payons une partie des frais de déplacement des représentants de firmes qui, comme Microtel de Burnaby, cherchent des sources potentielles de technologie. Nous nous attendons aussi à ce que le nombre des agents de développement de la technologie affectés en Europe soit accru. Les activités comprendront l'accueil et l'envoi d'au plus dix missions sur la technologie dans des secteurs ciblés ainsi que la réalisation de cinq études sur les techniques européennes dans des créneaux qui intéressent les entreprises canadiennes.

Des crédits supplémentaires seront consacrés au Programme de promotion des investissements pour encourager l'apport de capitaux ouest-européens productifs. Quatre conseillers en investissements déjà affectés en Europe consacrent tout leur temps à encourager ce type d'investissements. Et nous espérons que l'élargissement du Programme de liaison avec l'entreprise contribuera aussi à stimuler l'expansion des installations de production existantes - une composante importante des investissements étrangers au Canada.

Les foires commerciales permettent de présenter de nouveaux produits et de se choisir des représentants. Comme peuvent en témoigner des entreprises comme Ocean Fisheries de Vancouver, les foires commerciales européennes sont des foires où l'on vend. Notre but est de renforcer la présence canadienne à ces grandes expositions. Des événements comme le Salon de l'aéronautique de Paris, Telecom 91 et le Carrefour Canada-R.-U. de Londres exigent une participation maximale. Pendant l'année, le Canada a géré 25 stands nationaux en Europe. En 1990-1991, nous prévoyons participer à 31 stands nationaux ou collectifs dans de grandes foires commerciales européennes, à 27 kiosques d'information dans d'autres expositions et à 39 missions commerciales.

Un autre programme, le NEXOS, ou Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers, a été créé l'an dernier dans le cadre du Programme de promotion du commerce sur les marchés mondiaux. La réponse a été si favorable, et la demande si forte, qu'il sera élargi dans le cadre de la Stratégie "Horizon Le Monde". Il renseignera nos entreprises sur les méthodes européennes de mise en marché et leur donnera une formation sur des aspects des transactions d'affaires comme les procédures et documents douaniers, l'étiquetage, les considérations juridiques, et ainsi de suite. Nous prévoyons organiser au moins 8 missions du genre pendant l'année; chacune de ces missions engloberait de 15 à 20 exportateurs qui veulent se lancer sur le marché européen.

La quatrième grande initiative, notre "Stratégie de développement scientifique et technologique", vise à faciliter une participation canadienne aux grands projets européens de recherche et de développement afin de nous donner un meilleur accès à la technologie européenne. Nous renforcerons notre présence en Europe en participant davantage aux activités de R-D engagées et stimulées par la Commission européenne. Un financement sera fourni pour des missions de R-D, des échanges de chercheurs et des projets conjoints qui nous permettront de recenser et d'évaluer les débouchés qu'offrent spécifiquement les nouveaux programmes communautaires d'aide massive à la recherche et au développement.

Ainsi donc, les quatre composantes de notre réponse au Défi 1992 sont:

- l'Initiative Défi européen;
- la Stratégie de politique commerciale en Europe;
- la Stratégie de promotion du commerce et de l'investissement avec l'Europe; et
- la Stratégie de développement scientifique et technologique.

Ce sont tous là des programmes qui vous aideront concrètement à participer au nouveau Marché européen unique des années 1990.

Notre première responsabilité, en tant que gouvernement, est de créer les possibilités et les conditions qui vous permettront d'utiliser tous vos talents. Votre responsabilité est de saisir ces possibilités. Dans ce monde hautement concurrentiel, notre succès ou notre échec en tant que nation commerçante dépendra sûrement de cette association entre les secteurs public et privé.

Veillez examiner comment ces programmes répondent à vos besoins. Ils existent pour être utilisés et exploités.

Nous croyons en effet que nous nous vouerons nous-mêmes à l'échec si nous ne faisons aucun effort spécial pour participer pleinement au nouvel ordre européen. Il ne fait pas de doute que les Canadiens ont les aptitudes, les compétences et les talents nécessaires pour livrer efficacement concurrence dans l'Europe des années 1990.

Plusieurs entreprises de la Colombie-Britannique nous montrent déjà l'exemple. Chemetics International, qui a gagné un Prix d'excellence à l'exportation en 1989, est une entreprise spécialisée dans les procédés de production qui a une clientèle vraiment internationale. Applied Microsystems Ltd a exporté son matériel d'océanographie dans 25 pays du monde. La Rocky Mountain Bicycle Company a décroché le prix de la Bicyclette de l'année en Europe avec sa bicyclette de grande classe. Adagio Enterprise vend de la lingerie en soie aux Français et Great Canadian Cider Exporters Ltd vend du cidre aux Britanniques - c'est comme "vendre du charbon à Newcastle". Faut le faire! Softtouch Systems, dont les logiciels planifient l'horaire des équipages de companies aériennes européennes, Conair Aviation, dont les avions de lutte contre les incendies et les systèmes pour hélicoptères aident les Français, les Portugais et les Espagnols, et Okanagan Dried Fruits Ltd., dont les produits sont entrés dans les cuisines suisses et britanniques, nous ont montré que cela peut se faire.

Je vous invite donc tous à relever le défi et à trouver comment nous pouvons vous aider. Parce qu'en travaillant ensemble, nous pourrons saisir la vague de changement qui déferle sur l'Europe et l'exploiter à notre avantage.

Je vous remercie.