

Statement

Minister for
International
Trade



Discours

Ministre du
Commerce
extérieur

89/29

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

JOHN C. CROSBIE

DEVANT L'ASSOCIATION HISPANO-CANADIENNE

MADRID (ESPAGNE)

Le 6 juin 1989

Monsieur le Secrétaire Ruiz, Monsieur l'Ambassadeur Loranger, Monsieur le Président Echarri, Mesdames et Messieurs,

Je vous remercie, Monsieur le Secrétaire Ruiz, de votre aimable présentation. C'est un plaisir et un honneur pour moi d'avoir été invité à prononcer le discours d'inauguration de l'Association hispano-canadienne.

Avant de vous parler du Canada et des plans que nous entretenons pour resserrer nos liens avec l'Espagne et l'Europe, j'aimerais rendre hommage au Secrétaire Ruiz et au Président Echarri.

Au Secrétaire Ruiz, parce que nos statistiques révèlent que les exportations de l'Espagne vers le Canada ont augmenté de 47 % en 1988 et ont atteint un chiffre record de 708 millions de dollars canadiens.

Au Président Echarri, pour la création de l'Association hispano-canadienne qui promet l'affermissement des liens commerciaux, scientifiques et culturels qui unissent nos deux pays.

Il est vrai que, jusqu'ici, le Canada et l'Espagne n'ont pas été de grands partenaires commerciaux. Toutefois, la formation de cette association ainsi que d'autres associations semblables au Canada témoigne du nouvel esprit de collaboration qui anime de plus en plus le milieu des affaires de nos deux pays.

D'autre part, la province où j'ai grandi, Terre-Neuve, est unie à l'Espagne par des liens qui remontent loin dans l'histoire. Par exemple, le village de Red Bay sur la côte de Belle-Isle possède aujourd'hui une population de 350 habitants. Il y a 400 ans, ce lieu était l'emplacement du plus important port basque de pêche à la baleine et pouvait compter jusqu'à 900 habitants, selon la saison. De fait, l'industrie de l'huile de baleine qui existait il y a 400 ans avait une importance relative qui se compare à celle de l'exploitation pétrolière qui se prépare aujourd'hui au large de Terre-Neuve.

Au cours de la dernière décennie, le Canada et l'Espagne ont été le théâtre de nombreux changements importants. Deux de ceux-ci, qui se sont produits dernièrement, pourraient fort bien marquer un tournant historique pour nos deux pays. De son côté, l'Espagne a connu une croissance spectaculaire à la suite de son adhésion à la Communauté européenne et, de fait, joue à l'heure actuelle un rôle de premier plan au sein de cette Communauté en assumant la présidence, jusqu'en juin de cette année. Le programme Europe 1992 et le Marché unique devraient favoriser encore davantage l'essor de votre pays. De notre côté de l'Atlantique,

l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, qui resserre les liens commerciaux formant la plus importante relation bilatérale au monde, constituera un catalyseur qui assurera la croissance soutenue de l'économie canadienne.

Il s'agit d'événements importants, non seulement pour chacun de nos pays, mais aussi pour le système économique mondial dans son ensemble.

Par ailleurs, le commerce bilatéral entre le Canada et l'Espagne a doublé depuis 1985 et atteint maintenant presque 1 milliard de dollars par année. Comme je l'ai mentionné, ce sont les exportations de l'Espagne vers le Canada qui ont connu la plus forte hausse. Mais nos exportations en Espagne ont enregistré une croissance de 12 % en 1988, et de nombreux débouchés s'annoncent dans les années à venir.

À l'heure actuelle, le Canada ne fournit que 0,4 % des importations totales de l'Espagne, alors que les produits espagnols constituent 0,6 % des importations canadiennes. Étant un optimiste, je ne peux que croire que les possibilités de croissance sont excellentes de part et d'autre.

Pour encourager cette croissance, j'ai demandé à neuf présidents et directeurs généraux de sociétés canadiennes de m'accompagner. Les entreprises qu'ils dirigent offrent des produits et services allant des aéronefs et du matériel de transport urbain à des systèmes perfectionnés de billetterie, de cartes de crédit et de communications, en passant par les services de télédistribution, les produits de la pêche - parmi les meilleurs que le Canada peut offrir - et les animaux d'élevage pur sang de race Holstein-Friesian, les meilleurs au monde.

Les Canadiens apprennent à l'école que le marin portugais Ferdinand Magellan a été le premier à naviguer autour du monde. Peu d'entre eux savent, toutefois, que c'est un Espagnol, Juan Sebastian Elcano, qui a mené la flotte de Magellan à bon port.

Ce fait est certainement bien connu de nos amis espagnols, mais lorsque l'on constate que très peu de Canadiens ont entendu parler d'Elcano, il est évident que nous ne nous connaissons pas assez.

Le programme Europe 1992, le Marché unique et l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis vont créer d'importants changements dans nos deux pays. À cause de ces mesures, l'association stratégique est l'un des aspects de nos rapports bilatéraux qui, à mon avis, devrait prendre de

l'importance. C'est ainsi que je verrais des entreprises espagnoles et canadiennes coopérer au moyen de coentreprises de transferts de technologie ou de savoir-faire ou d'autres activités mettant leurs ressources en commun.

Ce genre d'association est essentiel si les entreprises de l'Espagne et du Canada veulent devenir assez fortes pour faire face à la nouvelle dynamique de la concurrence qui accompagnera l'émergence de marchés plus vastes et plus intégrés en Amérique du Nord et en Europe. Il faut que les entreprises prennent les moyens nécessaires pour se donner la longueur d'avance qui leur permettra de survivre et de prospérer dans le milieu commercial mondial.

Comme nos entreprises sont, dans de nombreux cas, de taille comparable, il semblerait naturel qu'elles mettent en commun leurs ressources, leurs recherches et leur savoir-faire afin d'être en mesure de profiter des nouveaux marchés intégrés que chacun de nos pays offre aux entreprises de l'autre. De telles coentreprises permettraient d'exploiter les marchés de l'Europe et de l'Amérique du Nord et offriraient des possibilités de coopération sur d'autres marchés en Asie, dans la région du Pacifique, en Amérique latine et au Moyen-Orient.

Je tiens à signaler qu'outre les entreprises représentées ici aujourd'hui, d'autres sociétés canadiennes sont présentes en Espagne. Pour la première fois depuis de nombreuses années, le Canada participe officiellement à une importante foire commerciale espagnole, le Salon Informat sur les communications, tenue à Barcelone cette semaine. Sept entreprises canadiennes exposent leurs produits à ce salon.

Par ailleurs, plus d'une douzaine d'entreprises canadiennes ont fait des placements en Espagne qui totalisent plusieurs centaines de millions de dollars. Figurent parmi celles-ci des sociétés canadiennes bien connues comme Alcan, McCain Foods, la Banque Royale du Canada, Canstar, Hiram Walker, Seagram, Denison Mines, Petro-Canada, Cominco et Molson.

Les activités de ces entreprises donnent un avant-goût de l'importante présence canadienne qui, je l'espère, s'établira sur le marché espagnol.

Toutefois, lorsqu'il est question de nouer des liens étroits, il y a toujours - quel que soit le contexte - des obstacles qu'il faut aplanir. L'un des plus graves dans notre cas concerne la surpêche pratiquée par certains pays européens, dont l'Espagne, dans les eaux internationales près des Grands Bancs de Terre-Neuve. La saine gestion des stocks de poisson canadiens est gravement compromise par ces

pratiques, qui font peser une menace réelle sur les milliers de pêcheurs et de travailleurs d'usine de nos provinces de l'Atlantique. De fait, le mois dernier, une importante usine a dû fermer ses portes et six autres ont dû procéder à des mises en disponibilité à cause de la déplétion des stocks.

Juste avant de venir en Espagne, j'ai coprésidé avec M. Frans Andriessen, vice-président de la Commission Européenne, la réunion du Comité mixte de coopération Canada-Communauté européenne. Bien entendu, le problème des pêches dans l'Atlantique nord-ouest était un point important à l'ordre du jour.

Nous nous sommes entendus sur la nécessité de mesures de conservation efficaces pour protéger les stocks de poisson et sur l'attention à accorder prioritairement à nos différends actuels pour y trouver une solution dans le contexte de l'Organisation des pêches de l'Atlantique nord-ouest (OPANO).

Le Canada attache beaucoup d'importance au concept de l'exploitation rationnelle des stocks de poisson dans l'Atlantique nord-ouest. Nous reconnaissons que la collaboration internationale pour la conservation et la gestion de ressources halieutiques limitées est un aspect central des moyens à prendre pour en assurer l'exploitation continue.

Il n'y a certainement pas de solution rapide et facile à cette question. Mais il faut à tout prix que nous travaillions à y trouver une issue favorable. À long terme, un programme de conservation et de gestion bien appliqué profitera à tous les membres de l'OPANO, y compris l'Espagne et la Communauté européenne.

En ce qui concerne la place du Canada dans l'économie globale, j'aimerais examiner avec vous comment le gouvernement canadien s'est attaché à redynamiser l'économie nationale.

- Le produit intérieur brut s'est accru d'en moyenne 4%, taux qui ne le cède qu'au Japon parmi les principaux membres de l'OCDE.
- Les investissements réels des entreprises se sont accrus d'en moyenne 7,8% entre 1984 et 1988.
- Les exportations nominales du Canada se sont accrues de 23% en quatre ans: nos exportations vers la Communauté européenne se sont accrues de 47%, celles au Japon de 42% et celles aux États-Unis de 20%.

- Le déficit fédéral a été maîtrisé, et de nouveaux progrès sont attendus en raison des mesures d'austérité prévues dans notre récent budget.
- La politique de la concurrence a été modernisée pour contrer plus efficacement le comportement anticoncurrentiel mais également pour tenir compte de la nature toujours plus globale du milieu dans lequel nous devons opérer.
- D'importantes réformes ont été introduites pour permettre l'intégration des services financiers et pour libéraliser les règles de propriété étrangère applicables aux investisseurs. Par exemple, les institutions étrangères peuvent maintenant acquérir des maisons de courtage canadiennes. Et de nouvelles réformes sont prévues pour rendre nos services financiers davantage concurrentiels au plan international.
- Les grandes privatisations ont touché la Corporation de développement du Canada, de Havilland Aircraft, Canadair, les Arsenaux canadiens, Téléglobe et Fisheries Products International, et le processus de privatisation d'Air Canada se poursuit.
- Les anciennes politiques restreignant l'investissement étranger ont été abandonnées. L'Agence d'examen de l'investissement étranger a été remplacée par Investissement Canada, qui a pour mandat d'accroître l'investissement étranger au Canada.
- Et nous avons suivi une politique de valorisation du commerce, premièrement en élaborant une stratégie de négociations commerciales au plan multilatéral sous l'égide du GATT et au plan bilatéral avec les États-Unis, et deuxièmement en développant les nouvelles possibilités de croissance, surtout en Europe et dans les pays de la bordure du Pacifique.

Nombre de défis attendent le Canada et les autres grandes nations commerçantes. La réduction des déficits budgétaires est par exemple une priorité pour plusieurs d'entre nous alors que le problème des forts excédents des comptes commerciaux de certains de nos partenaires ne peut être ignoré.

Il faudra aussi que les grands partenaires commerciaux coopèrent et concertent leurs efforts pour régler le problème d'endettement des pays en développement à revenu moyen et pour faire réussir le Cycle de négociations engagé au GATT, surtout en ce qui touche l'agriculture et la propriété intellectuelle.

Le GATT a un rôle fort important à jouer dans le maintien et le renforcement d'un système commercial international ouvert.

Dans les négociations d'Uruguay, d'importants progrès ont déjà été réalisés sur l'accès aux marchés, le règlement des différends, le fonctionnement du GATT, le commerce des services et les produits tropicaux.

J'ai confiance que nous pourrons, dans les mois à venir, réaliser de nouveaux progrès sur les questions les plus difficiles.

Certains ont accusé le Canada de s'être trop concentré sur sa relation commerciale avec les États-Unis. La sagesse de notre engagement envers le maintien et l'élargissement de l'accès à notre marché extérieur le plus vital devrait être manifeste; mais nous avons un engagement tout aussi important à assurer la compétitivité du secteur privé canadien.

Le même objectif sous-tend manifestement l'achèvement du Marché européen unique. Le Marché européen reste essentiel pour nous. L'Europe de l'Ouest compte pour 36% de nos exportations non destinées aux États-Unis et est, avec les pays de la bordure du Pacifique, le principal point de concentration de nos initiatives de promotion du commerce et de l'investissement à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Nous avons confiance que l'Europe restera ouverte et qu'elle contribuera positivement à l'établissement, pendant l'Uruguay Round, de nouvelles règles et disciplines qui donneront une économie mondiale plus ouverte et dynamique.

En avril, j'accueillais à Toronto une conférence sur l'Europe de 1992. Au nombre des participants, on remarquait plusieurs importants conférenciers européens, dont le ministre du Commerce extérieur de l'Italie, Renato Rugiero. Y participaient également Sir Graham Day, le président du Groupe Rover, M. Bruno Lamborghini du Groupe Olivetti et Bernard Esambert du Groupe Rothchild.

J'ai été encouragé par leurs observations, qui reflétaient la vision d'une Europe confiante dans ses capacités et ouverte à une concurrence loyale avec le monde. Ils ont particulièrement bien réfuté le mythe de la "Forteresse Europe" et suggéré qu'il serait plus approprié de parler de "Partenaire Europe".

Mais il faut dire que le Canada et d'autres pays comme le Japon et les États-Unis restent préoccupés par l'élaboration

de normes européennes et par l'application éventuelle du concept de réciprocité.

J'ai espoir que l'intégration européenne n'entraînera pas l'imposition de nouvelles barrières commerciales. Même la menace de nouvelles barrières pourrait entraver le commerce et l'investissement et retarder les progrès dans les Négociations commerciales multilatérales.

Les discussions que j'ai jusqu'à maintenant eues ici indiquent que les gens d'affaires et dirigeants politiques espagnols partagent généralement ce point de vue. Mais toutes les parties devront poursuivre les efforts pour obtenir que les nouveaux règlements respectent dans les faits le principe d'une libéralisation du commerce.

L'achèvement du Marché unique est certes un processus essentiellement interne, mais un climat de transparence et de dialogue permanent entre la CE, ses membres et ses partenaires commerciaux contribuera à atténuer l'incertitude devant l'issue du processus d'intégration de l'Europe.

La relation entre le Canada et les États-Unis dans le cadre du libre-échange différera bien sûr de celle qui existera entre les États membres de la Communauté européenne. La Communauté continuera de se fonder sur des règles communes et des institutions communes alors que le Canada et les États-Unis agiront selon les règles du traitement national en n'ayant d'institutions communes que pour le règlement des différends.

Il est important de souligner que l'Accord de libre-échange ne créera pas de nouveaux obstacles au commerce avec les pays tiers. Il existe tellement de possibilités de libéraliser le commerce entre le Canada et les États-Unis que le libre-échange donnera aux entreprises de l'Amérique du Nord nombre des avantages et possibilités que l'Europe de 1992 donnera aux entreprises de la Communauté européenne.

Nous savons que des entreprises européennes dynamiques étudient les nouvelles possibilités de commerce et d'investissement qu'ouvrira le libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Les investissements espagnols au Canada sont encore modestes, mais plusieurs sociétés espagnoles ont envisagé ou envisagent divers types d'arrangements financiers et technologiques avec le Canada. Il ne fait pas de doute que la libéralisation de vos contrôles sur les changes il y a deux ans a eu un effet positif à cet égard.

Je note également que la presse espagnole a récemment fait état d'une transaction financière entre nos deux pays qui

permettra l'ouverture ou l'expansion de mines de zinc en Espagne et au Canada.

Le point est que le Marché unique et l'Accord de libre-échange faciliteront et encourageront ce genre de coopération entre pays et entre sociétés.

Le Canada possède l'une des économies les plus diversifiées au monde. Fondée d'abord sur les ressources naturelles, notre économie a évolué pour devenir l'une des principales économies industrielles d'aujourd'hui.

Nos secteurs secondaire et tertiaire hautement développés reposent sur l'infrastructure que constituent nos richesses naturelles. Toutefois, depuis de nombreuses années, la diversité et l'innovation qui caractérisent ces secteurs démontrent jusqu'à quel point leur essor s'est libéré de cette infrastructure.

Tous ces atouts feront du Canada et des sociétés canadiennes des partenaires intéressants.

Les Canadiens savent maintenant qu'ils doivent devenir des concurrents efficaces sur les marchés mondiaux s'ils veulent prospérer et croître. Nous n'avons plus du tout la même attitude que pendant les années 1970 et le début des années 1980, lorsque nous étions portés à résister aux changements économiques sur le plan international. Nous cherchons plutôt aujourd'hui à mieux nous adapter à la conjoncture économique.

Les grandes initiatives que nous prenons à cette fin à l'échelle internationale comprennent la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, un appui énergétique de l'Uruguay Round ainsi que l'expansion de la coopération bilatérale et industrielle avec nos partenaires commerciaux. À l'échelle nationale, nos efforts visent surtout la poursuite des ajustements structureux et la réduction du déficit.

En terminant, j'aimerais remercier mon hôte, le Secrétaire Ruiz Ligeró, pour la chaude réception qu'il m'a réservée ainsi qu'à mon épouse et à tous les membres de notre délégation. Je n'étais pas venu en Espagne depuis bien des années. J'y ai remarqué bien des changements.

Vos merveilles architecturales, artistiques et culturelles n'ont évidemment pas disparu. Mais le pays a manifestement une nouvelle confiance et un nouveau dynamisme qui, j'en suis certain, continueront à se développer. En 1992, votre pays focalisera bien sûr l'attention internationale.

J'ai fort apprécié mon séjour à Madrid et j'ai hâte de voir les préparatifs déjà engagés à Séville pour l'Exposition universelle et à Barcelone pour les Jeux olympiques.

Ces deux activités nous ont profité grandement par le passé. Comme vous les accueillerez toutes deux la même année, elles auront sans doute le même effet positif sur votre pays. À titre de ministre canadien responsable de la participation du Canada à Expo 92, je suivrai de très près la situation en Espagne. Et j'espère avoir la chance de revenir pour participer à vos célébrations.

Mes meilleurs voeux accompagnent chacun de vous.