



---

## DÉCLARATION

---

94/42

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DE

L'HONORABLE RAYMOND CHAN,

SECRÉTAIRE D'ÉTAT (ASIE-PACIFIQUE),

DEVANT

LE COMMITTEE FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF AUSTRALIA

SYDNEY, Australie  
Le 5 août 1994

---

Canada

Monsieur le Président, Mesdames et Messieurs,

Je suis très heureux de me trouver parmi vous aujourd'hui dans la magnifique ville de Sydney. J'en suis à ma première visite en Australie et je remercie le CEDA [Committee For the Economic Development of Australia] de m'avoir donné cette occasion de vous rencontrer.

Le Canada et l'Australie ne sont pas seulement de bons amis et des partenaires commerciaux unis par des liens très étroits dans toute une gamme de dossiers nationaux et internationaux, ils sont aussi deux pays de l'Asie-Pacifique qui ont d'importants intérêts dans la région; c'est d'ailleurs un point que nous avons parfois tendance à négliger dans nos rapports.

Je voudrais aujourd'hui vous parler plus particulièrement de nos relations commerciales et économiques bilatérales et aborder brièvement la question des relations économiques et commerciales que le Canada entretient avec la région Asie-Pacifique.

Nous faisons des affaires ensemble depuis le siècle dernier. C'est à Sydney, en 1895, que nous avons ouvert notre premier bureau commercial à l'étranger. Melbourne a suivi en 1903. Aujourd'hui, nous avons des liens commerciaux et d'investissement solides et diversifiés; mais je pense qu'ils pourraient ou devraient l'être davantage.

En 1993, nos échanges ont totalisé plus de 2 milliards de dollars; ce chiffre aurait sans aucun doute été plus élevé, n'eussent été les séquelles persistantes de la récession dans nos deux pays. Et les Australiens peuvent, semble-t-il, tirer une certaine satisfaction du fait que, pour la première fois depuis bien des années, la balance du commerce ait penché — ne serait-ce que légèrement — en faveur de leur pays.

En valeur, le marché australien figure parmi nos 10 principaux marchés d'exportation. Dans la région Asie-Pacifique, l'Australie est notre sixième partenaire commercial en importance. C'est un marché attrayant pour nous parce que nous y vendons une vaste gamme de produits, mais surtout parce qu'environ 70 p. 100 de nos exportations y sont constituées de demi-produits et de produits finis, proportion qui n'est surpassée que dans le cadre de nos échanges avec les États-Unis.

Certains produits occupent une place particulièrement importante dans les échanges globaux. Dans notre cas, il y a notamment le papier journal, les produits chimiques, le matériel et les systèmes de l'industrie aérospatiale, les pièces d'automobiles, le matériel de télécommunications, le saumon en conserve, le matériel d'exploitation minière, la machinerie agricole, les locomotives et — croyez-le ou non — les asperges et les cerises en conserve. À l'inverse, nous sommes pour l'Australie un débouché important pour la viande, le sucre, les minéraux comme l'alumine et, de plus en plus, pour ses excellents vins — dont ceux de la Hunter Valley.

Nous croyons que, dans l'avenir, les compagnies canadiennes seront hautement compétitives dans des secteurs comme la production et le transport de l'énergie, les écotecnologies, les services et systèmes de transport, les télécommunications et les logiciels, la technologie et le

matériel d'exploitation minière, les machines de récolte et de sciage dans l'industrie forestière, ainsi que les produits utilisés en médecine et dans les sciences de la santé. Nous avons aussi une technologie de pointe dans les domaines de la télédétection et des petits satellites.

Dans l'examen de toute relation économique bilatérale, il importe manifestement de s'attacher au volet investissement. Ces dernières années, des compagnies des deux pays ont établi ou acquis des opérations profitables dans l'autre pays. Mayne Nickless, Foster's, MIM, TNT, Amcor, BHP, Boral Western Mining et CSR, pour n'en citer que quelques-unes, sont présentes au Canada. Plusieurs firmes canadiennes bien connues ont trouvé en Australie un environnement propice aux affaires, entre autres Alcan, McCain, Bata, Nortel, DMR Associates, Moore Corporation, Golder Associates, Western Star Truck, Placer Pacific et Norcen.

Plus récemment, comme vous le savez, le groupe Fairfax est venu grossir l'empire de Conrad Black, encore que je ne sois pas trop sûr pour ma part de l'accueil qui a été et qui sera réservé à cette acquisition. L'an dernier, la société Canwest Global Communications qui a son siège dans l'Ouest canadien a pris une participation financière importante dans le canal 10 en Australie; la chaîne d'hôtels Quatre-Saisons a pris en mains la gestion du parc d'hôtels Regent Asia-Pacific, y compris ceux qui se trouvent en Australie, et une compagnie canadienne collabore activement à l'établissement de la câblodistribution ici. Tout récemment, la société canadienne Novacorp a déboursé 135 millions de dollars pour acquérir une part de 25 p. 100 du gazoduc de Moomba à Sydney. Selon nos estimations, les investissements canadiens en Australie se chiffrent aujourd'hui à environ 5 milliards de dollars australiens.

Dans l'ensemble, ces statistiques semblent non négligeables si l'on considère que notre population combinée est d'environ 45 millions d'habitants, que nos marchés sont à des milliers de kilomètres de distance et que nos économies sont à certains égards plus compétitives que complémentaires. Cela dit, je suis convaincu — comme je l'ai déjà mentionné — que nous pourrions l'un et l'autre faire mieux.

Toute firme australienne — qu'elle soit petite, moyenne ou grande — désireuse de s'implanter dans notre partie du monde doit certainement prévoir, dans sa stratégie, se servir du Canada comme d'une base à partir de laquelle elle pourra se lancer à l'assaut de l'énorme marché nord-américain. Cette stratégie ne peut qu'être influencée par les effets positifs de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis [ALE]. Ces effets sont aujourd'hui renforcés par ceux découlant de l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA] qui associe le Mexique aux États-Unis et au Canada. Manifestement, nous espérons que la perspective de méthodes et d'environnements commerciaux semblables incitera les firmes australiennes, dont la stratégie de commercialisation internationale prévoit cibler l'Amérique du Nord, à considérer le Canada comme la porte d'entrée de ce continent.

Selon certains, parler de «partenariats stratégiques» et d'«alliances» peut tenir de la facilité, mais de telles approches seraient sans aucun doute

sensées pour les compagnies australiennes qui envisagent de conquérir le marché nord-américain. C'est d'ailleurs le conseil que suivent de grandes compagnies comme Nortel, MacDonald Dettwiler, Cognos, Placer Pacific, Western Star Truck et McCain. De petites et moyennes entreprises canadiennes comme Duha Paints, Walenga, Eco-Logic et Maxter Industries ont formé ou cherchent à former des alliances avec des partenaires australiens pour faire des affaires en Australie et dans les pays voisins. De notre côté, nous avons encouragé les firmes canadiennes à faire de l'Australie leur porte d'entrée, leur tête de pont vers l'Asie du Sud-Est.

Au niveau gouvernemental, nous commençons à examiner comment nous pourrions travailler plus étroitement dans le domaine des sciences et de la technologie, dans lequel nos deux pays ont chacun des atouts particuliers.

Chacun de notre côté, il nous arrive souvent de sentir que des pays comme les États-Unis et le Japon ont l'avantage sur nous sur le plan des activités de recherche et de développement.

Si nous pouvions mettre en commun nos atouts dans un petit nombre de secteurs judicieusement choisis, nous pourrions mener des coentreprises internationales fructueuses. Nous pensons à des secteurs comme l'informatique, les communications, l'aérospatiale, la télédétection et les technologies de défense. Nous espérons qu'une collaboration entre le Canada et l'Australie dans un ou plusieurs de ces domaines se révélera possible et avantageuse pour les deux parties.

Ainsi, Monsieur le Président, la relation entre nos deux pays est saine. Nous entretenons de nombreux et étroits rapports. Nous consultons l'un l'autre à propos de nombreux dossiers nationaux et internationaux et le Canada considère l'Australie comme un important partenaire économique aujourd'hui et dans l'avenir. Cependant, comme je l'ai déjà dit, nous pourrions l'un et l'autre faire mieux sur les plans du commerce et de l'investissement.

Pour élargir cette relation et souligner le centenaire de l'ouverture de notre bureau commercial à Sydney, mon collègue M. Roy MacLaren, ministre du Commerce international, dirigera une délégation de gens d'affaires canadiens en Australie en février prochain. Cette visite coïncidera avec une importante conférence sur le commerce et l'investissement que nous prévoyons tenir les 13 et 14 février à Sydney. Cette rencontre visera à mettre en relief notre relation commerciale et économique et à repérer d'autres domaines de collaboration.

Monsieur le Président, permettez-moi de passer maintenant aux relations du Canada avec la région Asie-Pacifique dans son ensemble. Comme en Australie, l'attention au cours des dernières années s'est tournée de plus en plus vers les pays de la région. Et malgré ce qu'on a pu dire, notre adhésion à l'Accord de libre-échange nord-américain ne diminuera pas l'intérêt que nous portons à l'expansion des échanges et des investissements avec ces pays. Compte tenu de l'importance que le commerce extérieur revêt pour sa prospérité, le Canada ne peut se permettre d'ignorer une région qui fait preuve d'un tel dynamisme économique. Parmi

les pays du G-7 [Groupe des sept pays les plus industrialisés], seule l'Allemagne compte davantage sur les exportations pour son revenu national. Le commerce extérieur représente approximativement un tiers du PIB [produit intérieur brut] canadien — selon mes renseignements, la proportion est d'environ 20 p. 100 pour l'Australie.

C'est en 1983, soit il y a plus de 10 ans, que notre commerce avec la région Asie-Pacifique a pour la première fois dépassé notre commerce avec l'Europe. Aujourd'hui, le marché japonais est notre principal débouché outre-mer et la Chine, notre cinquième partenaire commercial. Dix des vingt-cinq plus importants marchés d'exportation du Canada sont maintenant des économies de l'Asie-Pacifique. Au cours des deux dernières décennies, nos liens avec la région ont connu une progression spectaculaire, du point de vue des échanges financiers et techniques comme des mouvements d'investissement. En 1993, les échanges bilatéraux du Canada avec les pays de l'Asie-Pacifique, exception faite des États-Unis, ont dépassé les 45 milliards de dollars.

C'est pourquoi nous avons adopté il y a quatre ans «Pacifique 2000», une stratégie en matière de politique économique étrangère destinée à promouvoir les relations d'affaires entre le Canada et le Pacifique, à améliorer notre connaissance des langues asiatiques et à accroître les mécanismes de coopération dans les domaines scientifique et technique. C'est aussi pourquoi nous avons une Fondation Asie-Pacifique et pourquoi nous sommes si actifs au sein de la communauté du Pacifique, comme en témoignent notre adhésion à l'APEC [Organisation de coopération économique Asie-Pacifique] et l'appui que nous accordons à cette organisation où nos deux pays collaborent étroitement dans un esprit de soutien mutuel.

Ce que je veux souligner, c'est que nous avons beaucoup investi dans la région et que cet enjeu continue de croître. Nous avons d'ailleurs l'intention de participer très activement aux événements et aux décisions qui façonneront l'avenir de la communauté Asie-Pacifique. Une telle évolution ne peut que conduire, à mon avis, à une plus grande coopération entre nos deux gouvernements et entre nos milieux d'affaires.

Par conséquent, affirmer que le Canada est un pays du Pacifique, ce n'est pas seulement relater un fait géographique, c'est aussi faire état d'une communauté d'intérêts ainsi que d'un engagement envers l'avenir de la région et le développement d'institutions régionales comme l'APEC.

Il faut féliciter le gouvernement australien d'avoir pris l'initiative d'inaugurer l'APEC et d'avoir entretenu le dynamisme du processus. Pour sa part, le Canada continuera d'aider activement à faire de l'APEC le principal mécanisme de consultation commerciale et économique de la région et ainsi à favoriser une plus grande libéralisation des échanges et de l'investissement dans la région.

Même si la nouvelle Organisation mondiale du commerce qui résultera des négociations commerciales de l'Uruguay Round reste la pierre angulaire du système commercial mondial, l'APEC peut contribuer à atteindre certains objectifs prioritaires dans la région. Par exemple, il serait possible, à

court terme, de conclure, au sein de l'APEC, des arrangements qui favorisent la protection des investissements, la coopération au niveau des pratiques douanières et administratives entravant les échanges et une meilleure conformité en matière de normes. L'objectif à plus long terme est bien entendu de libéraliser les échanges commerciaux et les investissements dans l'ensemble de la région.

L'APEC pourrait également jouer un autre rôle important, soit celui d'élaborer des approches innovatrices pour faire face aux problèmes que soulève le processus de mondialisation.

Le Canada et l'Australie s'entendent sur l'importance que pourrait revêtir l'APEC pour tous les pays de la région. J'ai bien dit «pourrait», car je crois qu'il serait trompeur de suggérer que le processus de l'APEC aura un grand impact sur l'économie de la région à court terme. Nous en sommes aux premiers stades de sa construction et il serait donc irréaliste de s'attendre à des résultats majeurs demain. C'est un processus à long terme, mais un processus qui mérite bien qu'on y investisse du temps et des efforts.

Monsieur le Président, avant de conclure, j'aimerais dire quelques mots de plus au sujet de l'ALENA, l'Accord de libre-échange nord-américain, car il a été suggéré en Australie et ailleurs que nous avons mis en place un bloc commercial exclusif, ce qui semble contraire aux engagements du Canada relatifs à la région Asie-Pacifique ou à la libéralisation multilatérale du commerce.

Lors de son entrée en vigueur, le 1<sup>er</sup> janvier dernier, l'ALENA a mis en place un cadre plus prévisible et efficace de règles destinées à régir les échanges commerciaux et les flux d'investissement en Amérique du Nord — en somme de nouvelles règles du jeu applicables à des investissements et à des échanges trilatéraux totalisant plus de 300 milliards de dollars par année. Essentiellement, l'ALENA étend au Mexique les avantages de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en plus d'en renforcer les dispositions et d'en accroître la portée. En d'autres mots, il raffine et élargit le cadre mis en place par l'accord conclu entre le Canada et les États-Unis, qui régit actuellement les échanges bilatéraux les plus importants dans le monde.

L'ALENA constitue, de fait, une étape marquante dans la libéralisation des échanges commerciaux et un complément des ententes plus globales récemment conclues dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. Il est également en pleine conformité avec les dispositions de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, qui fixe les règles de base applicables au système commercial international.

La libéralisation du commerce et des investissements ne profitera pas seulement aux trois signataires de l'ALENA. Elle bénéficiera aussi à des pays tiers.

La prospérité accrue du Mexique, qui lui permettra d'échapper à sa condition de pays moins développé, et le taux plus élevé de croissance qu'entraînera l'ALENA dans l'ensemble de l'Amérique du Nord alimenteront les échanges non seulement entre les trois signataires de l'Accord mais aussi entre ces pays et des pays tiers. Par conséquent, des économies nord-américaines plus dynamiques, y compris celle du Mexique, profiteront à des producteurs qui, dans des pays comme l'Australie, sont à la recherche de nouveaux débouchés.

Je dis cela parce que je sais que certains ont affirmé craindre que l'ALENA ne provoque un certain détournement sur le plan des échanges et des investissements. Il serait certes faux de prétendre que des arrangements commerciaux régionaux ne peuvent modifier les flux existants. Toutefois, on ne peut pas non plus facilement attribuer de tels changements seulement à des arrangements commerciaux régionaux, compte tenu du processus de mondialisation en cours.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis nous a confirmé jusqu'à maintenant que les revenus et la croissance résultant d'arrangements de commerce ouvert, qui n'entravent pas les échanges avec les pays tiers, compensent largement les déplacements des flux existants.

En bref, nous estimons qu'en rationalisant la production et en accroissant les revenus, l'ALENA va produire une augmentation substantielle des possibilités de commerce et d'investissement pour l'ensemble des nations commerçantes.

Monsieur le Président, j'espère vous avoir persuadés, vous et vos collègues, de la force de l'amitié et des liens étroits qui existent entre le Canada et l'Australie et du fait qu'il est à la fois possible et souhaitable d'accroître la coopération économique entre nos deux pays.

Merci.