

Minister of Industry,
Science and Technology and
Minister for International Trade



Ministre de l'Industrie, des
Sciences et de la Technologie et
ministre du Commerce extérieur

Statement

Déclaration

93/16

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE MICHAEL WILSON,
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE
ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
LORS D'UNE CONFÉRENCE DE PRESSE POUR PRÉSENTER
ACCÈS AMÉRIQUE DU NORD

TORONTO (Ontario)
Le 1^{er} mars 1993

À l'automne 1991, le gouvernement a lancé une série de consultations nationales sans précédent pour demander leur avis aux Canadiens sur les moyens de renforcer l'économie et d'améliorer la compétitivité du Canada. Cette opération a débouché un an plus tard sur le Plan d'action du Groupe directeur de la prospérité. Aujourd'hui, nous répondons concrètement au verdict du Plan d'Action, à savoir qu'en tant que Canadiens, nous devons travailler en vue de conquérir une plus large part des marchés mondiaux.

Je suis donc heureux d'annoncer ce matin le lancement d'un important programme commercial intitulé Accès Amérique du Nord. Cette initiative accroîtra nos exportations au Mexique ainsi que les emplois qu'engendrent ces exportations.

Le dépôt du projet de loi sur l'ALENA au Parlement nous ouvre de nouvelles possibilités de commerce et d'investissement en Amérique du Nord. Accès Amérique du Nord aidera nos sociétés à traduire ces possibilités en ventes.

Ma présence ici avec des représentants du secteur privé veut souligner que nous entendons collaborer avec les milieux d'affaires canadiens pour que les entreprises de toutes les régions du pays puissent profiter des grandes composantes de ce programme.

La dynamique économie mexicaine aura besoin de matériel de télécommunications, de connaissances en infrastructures, de services environnementaux, de nouvelles techniques et d'autres produits et services que le Canada peut offrir. En 1991, les importations mexicaines se sont accrues de près de 22 p. 100, faisant du Mexique un marché d'un intérêt immédiat pour nos exportateurs.

Les gens d'affaires canadiens ont déjà commencé à accentuer leur présence sur le marché mexicain. Comme preuve, il suffit de mentionner les 4 500 gens d'affaires qui ont visité l'Ambassade du Canada à Mexico l'an dernier.

Ces sociétés et d'autres rencontreront une vive concurrence sur le marché mexicain. Mais avec l'aide d'Accès Amérique du Nord, elles pourront relever le défi et en sortir gagnantes.

Nous avons déjà vu les avantages que l'Accord de libre-échange avec les États-Unis a rapportés au Canada depuis sa mise en oeuvre il y a quatre ans. Nos exportations aux États-Unis ne cessent de battre de nouveaux records mensuels.

L'an dernier, nos exportations aux États-Unis ont totalisé 122,3 milliards de dollars, soit une remarquable croissance de 13,6 p. 100 ou de 14,7 milliards de dollars par rapport à 1991. En 1992, nous avons également assisté à la création de 118 000 emplois.

Notre expérience de l'ALE démontre que notre participation à l'ALENA donnera encore plus d'avantages au Canada. En fait, l'ALENA élargit notre accès au vaste marché américain, surtout dans des domaines comme les services et les marchés publics.

Le gouvernement investira globalement 27 millions de dollars sur quatre ans dans le programme. Ces fonds constituent un nouvel engagement de la part du gouvernement.

Mais qu'il soit bien clair qu'Accès Amérique du Nord n'est pas simplement un autre programme commercial.

Il contient en fait certaines composantes très innovatrices, que j'aimerais vous présenter sommairement.

Pendant le prochain exercice, nous établirons le tout premier Centre canadien des affaires à Mexico. Ce Centre appuiera le bureau commercial que j'ai ouvert à Monterrey en janvier.

Mais ce Centre sera aussi unique. Il sera équipé pour accueillir des salons commerciaux canadiens solo et mettra des salles de réunion à la disposition des gens d'affaires. Il offrira aussi des bureaux temporaires, des services de soutien commercial et des services de traduction.

Et je mentionne le fait important que ce Centre canadien des affaires sera exploité selon la formule du recouvrement des coûts, en association avec l'industrie canadienne. Les montants ainsi recouverts serviront à financer ses opérations et ses activités.

Pour les sociétés qui ne connaissent pas encore le marché mexicain, nous établirons le NEMEX -- ou programme Nouveaux exportateurs au Mexique. Le NEMEX donnera à un certain nombre de sociétés canadiennes la possibilité de mieux connaître le Mexique en organisant des séances d'information sur des questions comme les procédures douanières, l'expédition, l'étiquetage et l'aspect financier et juridique des transactions.

Le NEMEX s'inspire fortement du programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers -- ou programme NEEF. Ce programme, établi il y a quelques années pour les États-Unis, a connu un franc succès.

Nous élargirons aussi notre programme des foires et missions au Mexique parce que ces activités ont prouvé leur valeur sur ce marché dynamique. Accès Amérique du Nord ajoutera plus de 40 activités importantes par année.

En outre, nous élargirons notre programme des foires et missions aux États-Unis, dans les secteurs où l'ALENA ouvre des débouchés particuliers.

L'information sur les marchés et l'éducation en matière d'exportation sera essentielle pour tirer avantage des possibilités offertes par le Mexique. Accès Amérique du Nord mettra en place un grand programme pancanadien de séminaires, d'ateliers, d'analyses sectorielles actualisées et d'études sur des marchés spécialisés. Notre objectif est d'informer les gens d'affaires des possibilités particulières qu'offre le marché mexicain et de leur donner les connaissances requises pour les poursuivre.

Nous préparerons également une base documentaire diversifiée pour donner aux représentants du gouvernement les outils dont ils ont besoin pour collaborer efficacement avec les associations industrielles et les exportateurs.

Nous mettons aussi sur pied des programmes pour saisir les possibilités d'investissement offertes par l'ALENA.

Comme vous pouvez le constater, Accès Amérique du Nord est un programme essentiel. Il aidera nos entreprises qui verront les grandes possibilités offertes par l'ALENA mais qui auront besoin d'une aide pour percer l'énorme marché mexicain.

Je ne doute pas que les sociétés canadiennes feront le plongeon et qu'elles feront du Mexique une composante clé de leurs activités de commercialisation.