

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

92/47

Déclaration

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,
À LA CONFÉRENCE
VISIONEXPORT 92

TORONTO (Ontario)
Le 30 septembre 1992

Je suis heureux d'être ici pour participer au lancement de VisionExport 92.

Une centaine de délégués commerciaux parcoureront le Canada dans les prochains jours dans le cadre de VisionExport. Ils visiteront une quarantaine de cités et de villes pour offrir de nouveaux renseignements aux sociétés qui exportent déjà ou qui sont prêtes à le faire.

Hier, à Ottawa, j'ai rencontré ces délégués et agents commerciaux pour discuter avec eux des besoins des milieux d'affaires et de la façon dont Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada peut le mieux continuer à y répondre.

Laissez-moi vous dire que nous comprenons tous fort bien la nécessité de faire réussir cet effort. Tout simplement parce que le commerce extérieur permet notre survie. Un emploi sur trois en dépend. Notre niveau de vie -- qui fait l'envie du monde -- en dépend aussi. C'est largement grâce à notre succès en tant que nation commerçante que nous avons accumulé un produit intérieur brut (PIB) de plus de 22 000 \$ par personne. En termes réels, c'est deux fois plus qu'au milieu des années 60.

Oui, la concurrence est féroce. Elle est vive, mais nous pouvons et devons continuer à rechercher de nouveaux marchés extérieurs. Après tout, c'est le secteur de l'exportation qui nous entraîne hors de cette récession.

C'est pourquoi je veux donner personnellement le coup d'envoi à l'initiative VisionExport. Je crois qu'en travaillant ensemble, nous pourrons soutenir notre effort d'exportation.

Ici, à Toronto, nos spécialistes du commerce sont disponibles pour des rencontres avec les experts du domaine : vous, les exportateurs actuels et futurs qui montrez chaque jour que les Canadiens peuvent soutenir la concurrence internationale.

Votre capacité à optimiser les possibilités qui se présentent a contribué à faire du secteur de l'exportation la composante la plus importante et la plus dynamique de l'économie. La compétitivité de nos exportateurs est l'une des principales raisons pour lesquelles le Fonds monétaire international prédit que le PIB réel du Canada progressera de 4,5 p. 100 l'an prochain -- plus vite que celui de tout autre pays industrialisés.

Les spécialistes de Commerce extérieur Canada savent exactement où se trouvent les débouchés. Ils savent aussi comment vous pouvez transformer ces possibilités en ventes concrètes.

Mon rôle en tant que ministre du Commerce extérieur est de contribuer à libéraliser les marchés par les négociations, puis de collaborer avec nos délégués commerciaux pour aider les Canadiens à conclure des contrats. Les deux tâches sont

complémentaires. L'exploration de leurs grandes interactions fera l'objet de mes propos d'aujourd'hui.

La libéralisation du commerce : un défi permanent

Le processus d'ouverture des marchés commence avec la négociation d'accords de libéralisation du commerce entre les nations, et nous avons poursuivi cette libéralisation aussi agressivement que tout autre gouvernement du monde.

Tout en négociant l'Uruguay Round au GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), le Canada et les États-Unis ont conclu l'Accord de libre-échange (ALE), qui élargissait notre accès au plus vaste marché du monde.

Nous voyons déjà les avantages de cette première initiative clé.

En période de récession mondiale et de poussée du protectionnisme, l'ALE nous aide à gérer la plus importante relation commerciale au monde. Lorsque des problèmes surgissent, l'ALE nous aide à les localiser et, parfois, à les éliminer. Le Canada et les États-Unis se sont efforcés de régler leurs différends d'une façon qui respecte leurs obligations mutuelles.

Les avantages de l'ALE continueront à se multiplier, parce que l'Accord aide clairement à accélérer la transformation du Canada en une économie plus concurrentielle en changeant le profil de nos exportations. Examinons les chiffres.

Notre commerce des marchandises avec les États-Unis s'est accru de 10,7 p. 100 dans les trois premières années de l'ALE -- passant de 292,5 milliards de dollars en 1986-1988 à 323,7 milliards de dollars en 1989-1991. Au premier trimestre de cette année, nos exportations aux États-Unis ont atteint un sommet sans précédent.

De plus, l'ALE a stimulé nos industries de pointe. Les exportations de produits finals canadiens aux États-Unis ont augmenté de 4 milliards de dollars depuis 1988, et ont été notamment excellentes dans les secteurs de l'aérospatiale, de la machinerie industrielle, du matériel de transport et des produits chimiques spécialisés.

Nous allons maintenant au-delà de l'ALE avec une initiative de libéralisation commerciale encore plus globale -- le projet d'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Le Canada a entamé les négociations de l'ALENA avec la confiance que lui donnait le succès de l'ALE.

Notre confiance s'est avérée pleinement justifiée.

Au début des négociations de l'ALENA, nous avons consulté largement les milieux d'affaires, et posé trois objectifs :

- * Tout d'abord, nous voulions obtenir un plus large accès au Mexique pour les produits et les services canadiens. Nous l'avons obtenu.
- * Ensuite, nous visions à renforcer l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et à améliorer notre accès au marché le plus riche du monde. Nous y avons réussi.
- * Notre dernier objectif était de veiller à ce que le Canada continue d'intéresser grandement les investisseurs qui veulent desservir le marché nord-américain. Cela aussi, nous l'avons réalisé.

Nous avons donc atteint nos trois grands objectifs.

Comme l'ALE, l'ALENA a retenu l'attention du monde. Les observateurs étrangers ont été impressionnés par la capacité du Canada de garantir son accès au marché américain par l'ALE. Ils notent maintenant que l'ALENA innove en établissant une alliance économique mutuellement avantageuse entre deux pays industrialisés et une nation en développement.

Le chroniqueur William Thorsell du *Globe and Mail* a récemment écrit que l'ALENA est probablement l'initiative économique la plus avantageuse pour les pays en développement depuis la fin de l'empire.

Je suis d'accord. L'ALENA est aussi un solide avantage pour le Canada.

L'évolution de la Communauté européenne démontre qu'il est avantageux, tant pour les pays à faibles salaires que pour les pays à salaires élevés, de resserrer leurs liens économiques. Et c'est précisément vers quoi tendaient les pourparlers de l'ALENA: trouver la combinaison où les trois parties seraient gagnantes.

En créant une zone économique ouverte de 360 millions de personnes dont le produit national brut (PNB) combiné dépasse les 7 billions de dollars, nous mettons en place les conditions propices à un foisonnement et à un croisement massifs d'idées, d'énergies et d'aptitudes créatrices. Nous sommes tous susceptibles de devenir plus concurrentiels sur les marchés mondiaux par suite de cet accord.

Bien entendu, nous devons constamment faire attention à la perception que nos autres partenaires commerciaux ont de cet accord. Nous devons être vigilants, afin de ne pas dresser des obstacles aux échanges avec les pays tiers. Comme vous le savez,

l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce n'autorise les zones de libre-échange qu'à certaines conditions, la première étant la non-discrimination. Or, c'est un principe auquel souscrivent les trois parties à l'ALENA.

Nous sommes aussi engagés envers la clause d'accession contenue dans le projet d'accord, qui permet à n'importe quel pays de demander à adhérer à l'Accord s'il satisfait aux règles de l'ALENA et qu'il est accepté par les partenaires de l'ALENA.

Le Canada se cherche des partenaires sur un marché mondialisé et concurrentiel. Le Mexique s'est révélé un excellent partenaire. La cause d'accession montre que nous souhaitons aussi collaborer avec d'autres nations, y compris les nations en développement.

La transformation économique du Mexique a été tout simplement stupéfiante. En 1986, le Mexique a adhéré au GATT. De nouvelles réformes économiques ont été introduites, notamment en matière de réduction de la dette et de privatisation des entreprises d'État. Puis le Mexique a pris l'historique décision de négocier un Accord de libre-échange nord-américain.

Le nouvel esprit de dynamisme économique du Mexique, qui se modernise à un rythme étonnant, ouvre bien des possibilités à nos exportateurs de biens et de services. En tout cas, le fait que la Banque de Nouvelle-Écosse, comme elle l'annonçait récemment, retourne sur le marché mexicain en association avec un établissement local est de bon augure.

Le Canada retire déjà des avantages importants de ses relations économiques avec le monde en développement. Nous exportons tous les ans pour environ 12 milliards de dollars en biens et services vers les pays en développement, ce qui représente 180 000 emplois pour les Canadiens. Les contributions que nous versons aux institutions internationales sont pour les gens d'affaires canadiens un passeport vers un autre marché de plusieurs milliards de dollars.

Il en va de notre intérêt de voir le monde en développement prospérer en tandem avec notre économie, et c'est justement ce que l'ALENA tente de faire.

Lentement mais sûrement, nous nous dirigeons vers une reprise de l'économie mondiale. Nos solides résultats à l'exportation montrent la voie. Lorsque la reprise mondiale se produira, l'ALENA devrait être en vigueur, et tout sera alors en place pour permettre une véritable renaissance de l'économie nord-américaine.

Mais une reprise mondiale soutenue suppose que les nations du monde achèvent avec succès l'Uruguay.

Nous n'avons pas de plus haute priorité commerciale.

En tant que nation dont plus du quart du PIB est généré par le commerce extérieur, le Canada a énormément profité du décuplement du commerce mondial depuis la création du GATT en 1947.

Maintenant, comme les autres pays, nous avons un fort enjeu dans l'Uruguay Round.

Le succès de ces négociations signifierait de nouvelles réductions tarifaires et un élargissement des règles du GATT pour inclure l'agriculture, les services et la propriété intellectuelle.

Son échec laisserait à tout le moins le système commercial mondial dans l'impasse sur les questions essentielles; il favoriserait une nouvelle montée virulente du protectionnisme et renverserait la tendance mondiale à la libéralisation économique.

Je crois que d'importants progrès ont été réalisés dans les négociations du GATT depuis le printemps dernier. Le Canada a apporté une importante contribution à la libéralisation commerciale mondiale par son rôle dans la négociation de l'ALE et de l'ALENA. Dans les prochains mois, nous continuerons à faire notre part pour achever avec succès ce Round, qui concrétisera la libéralisation commerciale mondiale.

La promotion du commerce : des politiques axées sur les résultats

Il y a une raison fondamentale pour laquelle nous faisons tant d'efforts pour achever le Round de négociations et pour laquelle nous avons négocié les accords commerciaux. Au fond, nous croyons qu'en période de mondialisation, le commerce n'est pas un jeu à somme nulle, et que la libéralisation du commerce crée des possibilités pour tout le monde.

Bien sûr, la promotion du commerce s'impose lorsqu'il faut transformer ces possibilités en exportations pour les sociétés canadiennes.

Il est payant d'injecter des ressources pour développer le commerce, l'investissement et les alliances stratégiques. En fait, chaque dollar public que Commerce extérieur Canada consacre au développement des affaires rapporte plus d'une centaine de dollars en contrats pour l'entreprise privée. Chaque milliard de dollars d'exportations crée 15 000 nouveaux emplois pour les Canadiens.

Comment pouvons-nous nous assurer que cet investissement avantage votre société?

VisionExport a pour but de donner des réponses détaillées à cette question. Et je vous invite à participer aux séminaires d'aujourd'hui et de demain sur les rouages de l'exportation, ou aux discussions approfondies sur les possibilités qui s'offrent dans le monde.

Mes voyages de par le monde, pour le compte des exportateurs canadiens, m'ont appris que nous avons ce qu'il faut pour tirer avantage de ces possibilités.

Au Vietnam et en Malaisie, que j'ai récemment visités, ou dans les États du Golfe, dans la Communauté européenne, en Russie et en Ukraine, que j'ai visités précédemment, l'histoire est toujours la même : le Canada a les biens et les services dont le monde a besoin. Et facteur tout aussi important, nous pouvons offrir d'excellentes possibilités d'investissements et d'alliances stratégiques.

Les gens d'affaires pragmatiques avec qui je voyage lors de ces missions commerciales savent que les possibilités existent vraiment. Ils me disent qu'ils veulent aussi savoir comment Commerce extérieur Canada peut les aider à exploiter ce potentiel.

Pourtant, en tant que pays, nous avons encore beaucoup à faire pour optimiser nos efforts en vue de faciliter l'exploitation des débouchés qui s'offrent dans le monde. Malgré toute l'importance du commerce extérieur pour le bien-être de notre pays, seulement 32 p. 100 des manufacturiers produisent d'abord pour l'exportation. Moins de 100 de nos 30 000 sociétés d'exportation comptent pour plus de la moitié de nos ventes à l'étranger.

Bien sûr, pour les nouveaux exportateurs, l'engagement envers l'exportation est une décision importante. Après tout, vous quittez l'environnement familier de votre marché national pour vous lancer à l'assaut d'un marché étranger inconnu. Vous devrez rivaliser avec des concurrents bien établis pour attirer des clients qui ne connaissent rien de votre société.

Mais vous n'êtes pas laissés à vous-mêmes. Il y a des délégués commerciaux canadiens qui résident et travaillent à Mexico, comme dans plus d'une centaine d'autres villes du monde. Ils sont vos yeux et vos oreilles sur ces marchés éloignés ou peu connus. Ils aident les exportateurs à s'implanter ou à développer leurs projets commerciaux à l'étranger. Donc, faites la connaissance de nos délégués commerciaux : ils vous aideront à réaliser des économies, à éviter les pièges et à profiter des bonnes occasions.

Le cas du Mexique

Examinons de plus près le dynamique marché mexicain pour voir comment les nouvelles ressources que nous investissons dans la promotion du commerce au Mexique aideront les Canadiens à profiter de la libéralisation commerciale offerte par l'ALENA.

Dans la négociation de l'ALENA, nous avons sensiblement amélioré notre accès au marché mexicain :

- * À quelques exceptions près, mineures au demeurant, le Mexique abolira d'ici dix ans tous ses droits de douane et ses exigences de licences d'importation.
- * Nous aurons la possibilité de soumissionner les grands marchés publics au Mexique.
- * Le régime mexicain de l'investissement sera fortement libéralisé, même si, comme au Canada, les grandes acquisitions opérées par les intérêts étrangers pourront être filtrées.
- * Le Mexique va ouvrir son marché des services, y compris les transports terrestres, les services aériens spécialisés, les services professionnels et les services de télécommunications améliorés.

La réduction des obstacles au commerce maintenus par le Mexique va ouvrir de nouveaux débouchés pour nos produits et nos services. Les entreprises canadiennes pourront augmenter leurs ventes dans les secteurs où elles étaient jusqu'ici fort limitées, comme l'automobile, les services financiers, le camionnage, l'énergie et les pêches. Le Mexique éliminera ses droits de douane et ses exigences de licences d'importation, donnant ainsi librement accès à ses 85 millions de consommateurs.

Les Canadiens ont déjà réalisé certaines ventes significatives au Mexique, notamment parce que nos sociétés ont les produits et services à forte intensité de connaissances qui sont nécessaires pour amener l'infrastructure du Mexique au XXI^e siècle.

En juillet, par exemple, une coentreprise de SHL Systemhouse Inc. d'Ottawa avec une importante société mexicaine de gestion de systèmes informatiques a remporté un marché de 500 millions de dollars américains pour l'aménagement et la gestion de systèmes de données sur les contribuables et sur les douanes pour le ministère des Finances du Mexique.

Autre exemple : en août, SNC-LAVALIN International Inc. a obtenu un contrat de 25 millions de dollars pour la modernisation du système mexicain de données géomatiques. La nouvelle

configuration comportera un système exclusif, numérique et intégré, de cartographie mis au point par Énergie, Mines et Ressources Canada.

La liste des ventes ainsi réalisées est longue et s'allongera considérablement. Dans les six premiers mois de 1992, les exportations canadiennes au Mexique ont atteint les 400 millions de dollars, soit presque le double par rapport à la même période l'an dernier. L'accès élargi que nous donne l'ALENA signifie que le meilleur est encore à venir.

Afin de garantir que ce potentiel est réalisé, Commerce extérieur Canada prendra des mesures pour accroître l'impact du développement de notre commerce avec le Mexique. Nous allons :

- * porter à plus de 20 le nombre des foires et missions commerciales dans ce pays l'an prochain;
- * élargir notre présence commerciale au Mexique, par exemple en ouvrant des bureaux commerciaux satellites dans les régions en pleine expansion de Monterrey et peut-être de Guadalajara;
- * nous allons améliorer sensiblement l'information diffusée au Canada sur les débouchés au Mexique.

Par exemple, nous publions aujourd'hui une édition spéciale de *Partnering for Success* -- un guide extrêmement utile pour la poursuite de débouchés au Mexique.

Les retombées dont bénéficieront les entreprises canadiennes grâce à l'Accord de libre-échange nord-américain que mes collègues mexicain et américain et moi-même avons signé le mois dernier pourraient être énormes.

Les nouvelles initiatives que nous avons lancées vous aideront à pénétrer le marché mexicain puis à en rapporter les bénéfices au pays.

Et demain, notre ambassadeur au Mexique, M. David Winfield, analysera plus à fond les répercussions positives de l'ALENA pour les entreprises.

Les liens globaux pour les Canadiens

J'espère avoir montré aujourd'hui certains des liens essentiels qui existent entre nos politiques de libéralisation du commerce mondial et nos programmes de promotion du commerce. Je voudrais maintenant boucler la boucle en jetant un regard sur nos propres politiques et pratiques.

À son arrivée au pouvoir il y a huit ans, l'actuel gouvernement a décidé de prendre les mesures nécessaires pour renouveler et renforcer l'économie canadienne. Plutôt que de résister aux forces du changement global, le Canada avait besoin de les harnacher à son avantage.

L'élément central de cette approche a été la détermination du gouvernement à faire du secteur privé le moteur du renouveau économique. Les politiques des pouvoirs publics créeraient un climat où l'entreprenariat serait encouragé et récompensé et où l'adaptation aux nouvelles exigences de l'économie mondiale serait facilitée.

En ouvrant davantage son économie à la concurrence et en encourageant ses entreprises à adopter des stratégies commerciales mondiales, le Canada pourrait demeurer l'une des sociétés les plus prospères qui soient.

Depuis huit ans, notre approche nous a attiré les éloges d'institutions internationales comme le Fonds monétaire international (FMI) et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), et ceux des milieux internationaux de l'investissement.

Plus récemment, l'Initiative de la prospérité a amené des milliers d'hommes et de femmes d'affaires canadiens à participer à la planification de nouvelles politiques.

Nous avons du pain sur la planche, nous avons agi et nous avons obtenu des résultats. Nous avons montré que nous sommes prêts à nous relancer en affaires. Et que nous sommes sérieux.

Bien sûr, l'effort de renouvellement du Canada préoccupe maintenant tous les Canadiens.

Il est indéniable que la dernière série de discussions sur le renouvellement de la Constitution a été longue et ardue. Elle a été source de confusion pour bien des Canadiens, et souvent pénible pour l'ensemble du Canada. Plusieurs se demandent si l'effort en valait la peine. Pourquoi ne pas laisser les choses s'arranger d'elles mêmes? Pourquoi en premier lieu se préoccuper du renouvellement constitutionnel?

La réponse est simple. Si nous voulions un Canada fort et uni, un Canada prêt à évoluer et à s'adapter aux défis du XXI^e siècle, il fallait amender la Constitution. Nous devons modifier fondamentalement la façon dont les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent, pour nous assurer que l'équipe Canada puisse s'adapter aux exigences d'un monde toujours plus concurrentiel et interdépendant.

Certains Canadiens ont soutenu que le processus du renouvellement constitutionnel a obscurci les grands problèmes économiques de l'heure, comme le chômage. Mais ces gens reconnaîtront, je l'espère, que ces problèmes concrets sont inextricablement liés à l'unité nationale. Nos emplois, notre stabilité financière, notre niveau de vie et notre prospérité dépendent d'une entente constitutionnelle durable.

Quels que soient leurs points de vue, tous les Canadiens peuvent s'entendre sur une chose. C'est que nous voulons tous une entente constitutionnelle durable qui permettra à tous les paliers de gouvernement de chaque région d'accorder leur pleine attention à la reprise et à la croissance économiques.

Nous avons besoin d'un Canada uni -- d'un Canada où nous pouvons relever ensemble les défis globaux du XXI^e siècle. Nous avons besoin d'un Canada où, en travaillant ensemble, nous pourrions préserver et renforcer notre place privilégiée au sein de la communauté des nations.

Je vous remercie.