

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

93/32

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION PRONONCÉE PAR

L'HONORABLE MICHAEL WILSON

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES

ET DE LA TECHNOLOGIE

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

À L'OCCASION

D'UN DÉJEUNER RÉUNISSANT DES MEMBRES

DU SECTEUR DES SERVICES AUX ENTREPRISES

TORONTO (Ontario)

Le 13 mai 1993

J'ai été récemment amusé par l'intéressant récit d'une conversation fictive entre une vieille paysanne russe et un cosmonaute venant tout juste de rentrer sur Terre après avoir séjourné une année dans l'espace :

Camarade, lança ce dernier, c'est bon de revoir Leningrad après une année d'absence.

Je regrette, lui explique la vieille femme, mais Leningrad a repris le nom de Saint-Pétersbourg.

Leningrad n'existe plus? Lénine était pourtant le père du communisme.

Je regrette. Le communisme a disparu. Nous sommes maintenant capitalistes.

Capitalistes? Mais comment Gorbatchev a-t-il pu permettre une telle chose?

Je regrette, mais Gorbatchev n'est plus au pouvoir. Il a été renversé par les partisans de la ligne dure.

Vous voulez dire que nous sommes maintenant dirigés par des radicaux?

Non, les radicaux sont partis à leur tour. C'est Eltsine qui les a remplacés.

Et Eltsine serait maintenant à la tête de l'Union soviétique?

Non, car l'Union soviétique a elle aussi disparu.

Il n'y a plus d'Union soviétique!, s'exclame le cosmonaute incrédule. Nous devons vite alerter les autres membres du pacte de Varsovie!

Mon fils, lui dit calmement la vieille femme, nous avons beaucoup de choses à nous dire.

Il y a quelques années, nous, les Canadiens, ressemblions un peu à ce cosmonaute russe. Nous venions de connaître des changements rapides, et notre univers familier était en pleine transformation. Nous avons beaucoup de choses à nous dire.

Le gouvernement fédéral a contribué au dialogue entre les Canadiens. En les invitant à participer à l'Initiative de la prospérité, nous leur avons proposé d'unir leurs efforts afin d'élaborer un plan d'action devant permettre au pays tout entier de relever les défis économiques qui se présentent à lui.

Les Canadiens ont répondu à notre invitation. Ils ont pris la parole à l'occasion de 186 consultations populaires ainsi que de consultations régionales tenues dans 5 grands centres urbains.

Ils se sont exprimés lors de tables rondes, de conférences et de forums. Ils ont fait valoir leurs idées et leurs opinions sur divers sujets, dont les sciences et la technologie, l'éducation, le gouvernement, la qualité, l'investissement et le commerce.

Il est ressorti de toutes ces discussions un remarquable consensus sur les mesures à prendre pour assurer notre prospérité économique future.

Les Canadiens veulent relever le défi économique mondial, et tous s'entendent pour affirmer que le changement constitue la clé de la réussite. Les Canadiens doivent modifier leur façon de travailler, d'apprendre et d'innover. Ils doivent choisir la voie de la collaboration et non celle de la confrontation. Ils doivent remplacer les arguments par des actions concrètes.

L'étape de la discussion est maintenant terminée. Se faisant le porte-parole des Canadiens, le Comité directeur de la prospérité a présenté au gouvernement un document intitulé *Innover pour l'avenir : Un plan d'action pour la prospérité du Canada*.

Votre industrie a collaboré à l'Initiative de la prospérité. En novembre 1991, vos représentants ont participé aux conférences nationales sur les services tenues dans six villes du pays. Votre Comité consultatif des services à l'entreprise, présidé par M. Robert Ferchat - dont je souligne avec joie la présence parmi nous aujourd'hui - a présenté son rapport en mai 1992. On y recommandait une collaboration étroite entre les secteurs public et privé dans sept domaines clés : les ressources humaines, l'administration publique, le commerce, les finances, l'information, l'innovation et les partenariats.

Les consultations tenues dans le cadre de l'Initiative de la prospérité ont réuni des chefs d'entreprise, des administrateurs, des travailleurs, des clients, des fournisseurs, des dirigeants d'établissements d'enseignement et des fonctionnaires. Grâce à la mise en commun de leurs efforts, ces personnes sont parvenues à proposer des solutions à divers problèmes. Or, ce genre de collaboration constitue l'un des fondements du nouveau climat commercial mondial. Les entreprises ne peuvent devenir - ou demeurer - compétitives grâce à leurs seuls efforts. La compétitivité exige de la collaboration, et c'est précisément cette collaboration qui peut contribuer à résoudre des problèmes et à créer des possibilités à exploiter.

L'actuel gouvernement fait équipe avec vous. Laissez-moi vous expliquer aujourd'hui de quelle façon, en qualité de partenaire, nous donnons suite aux recommandations que vous avez formulées afin de résoudre des problèmes et de créer de nouvelles possibilités. J'aimerais profiter également de l'occasion pour vous inviter à passer vous aussi à l'action et à redoubler d'efforts pour doter le Canada d'une nouvelle compétitivité.

Le fait est que la compétitivité économique du Canada dépend en grande partie de vous. Votre secteur - qui crée plus des deux tiers des emplois au pays - constitue une source de richesse nationale. Les services que vous fournissez sont essentiels à la réussite du secteur de la fabrication, et votre compétitivité est un élément vital de la prospérité future du Canada. Il n'est donc pas surprenant que la réponse que nous avons fournie au chapitre de la prospérité soit axée sur vos préoccupations. C'est aussi ce qui explique pourquoi votre secteur est l'un des dix secteurs jugés prioritaires pour ce qui est du développement des exportations.

Nous avons négocié des accords ayant pour effet d'élargir l'accès des entreprises canadiennes aux marchés étrangers. Nous continuons également de réclamer - dans le cadre de l'Uruguay Round du GATT - un accès toujours plus grand à ces marchés. Nous avons déjà amélioré l'accès des services canadiens aux marchés étrangers en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), et nous avons élargi cet accès grâce à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), également signé par le Mexique.

L'ALENA donne lieu à d'innombrables occasions d'affaires et d'investissement. Accès Amérique du Nord - nouveau programme de quatre ans doté d'un budget de 27 millions de dollars - aidera les entreprises canadiennes à percer sur le marché nord-américain. Il comprend les quatre volets suivants :

- mise en oeuvre du programme Nouveaux exportateurs vers le Mexique (NEWMEX);
- établissement d'un Centre de services aux entreprises canadiennes à Mexico;
- exécution d'un vaste programme de foires et de missions commerciales;
- réalisation de projets axés sur les renseignements commerciaux et la formation des exportateurs.

Un meilleur accès aux marchés étrangers ne donne pas automatiquement lieu à des ventes, mais il crée des possibilités commerciales. Pour que ces possibilités se concrétisent, il est nécessaire qu'un plus grand nombre de Canadiens acquièrent des connaissances et des compétences relatives au commerce mondial. Nous pouvons les aider à acquérir ces connaissances et ces compétences, et c'est précisément ce que nous faisons, en collaboration avec le secteur privé. Nous avons en effet uni nos efforts à ceux de la Chambre de commerce, de la Fédération canadienne du travail et de l'Association des exportateurs canadiens afin de mettre sur pied la Tribune d'étude de la formation en matière de commerce international (TEFCI). Les personnes qui bénéficieront de la formation offerte seront en mesure de profiter des occasions que nous mettons à leur

disposition, et il en résultera des ventes pour les entreprises canadiennes.

Je vous entretiendrai dans quelques instants d'un autre partenariat visant à aider des entrepreneurs du secteur des services à commercer avec succès à l'étranger.

Le gouvernement fédéral ne ménage aucun effort pour accroître les exportations, et les associations industrielles peuvent aussi faire leur part à cet égard. Les industries de services totalisent 70 p. 100 de notre PIB, mais seulement 20 p. 100 de nos exportations. Ce déséquilibre doit être corrigé, et nous y travaillons. Je me réjouis de la présence parmi nous de M^{me} Lynn Haight, nouvelle présidente du Groupe de consultation sectorielle sur le commerce extérieur (GCSCE). Le groupe ainsi rajeuni s'emploiera à combler le grave écart observé en ce qui a trait au commerce des services. Nous sommes conscients du rôle essentiel que peuvent jouer les associations industrielles dans la recherche de nouveaux marchés à l'étranger, et c'est pourquoi nous leur avons demandé de participer au Programme de développement des marchés d'exploitation (PDME).

Nous faisons maintenant appel à un nouvel outil - le cadre de compétitivité sectorielle - pour déterminer la place qu'occupent les industries canadiennes dans le cadre de compétitivité mondiale de leurs secteurs.

Nous collaborerons avec le secteur privé et diverses administrations provinciales à l'élaboration de cadres de compétitivité pour plusieurs composantes du secteur des services. Le génie-conseil, la géomatique, les services environnementaux, les services de distribution et les services commerciaux d'enseignement et de formation sont au nombre des groupes visés.

Votre Comité consultatif est d'avis qu'il serait possible d'accroître la compétitivité de votre secteur - et celle de toute l'industrie canadienne - grâce à un renforcement des associations industrielles.

Je partage cette conviction. Tout comme les partenariats et les alliances stratégiques, les associations industrielles constituent des outils essentiels pour la création d'une industrie vigoureuse et concurrentielle. Les Canadiens sont conscients de cette réalité. Tout au long des consultations menées dans le cadre de l'Initiative de la prospérité, ils n'ont cessé de réclamer un nouveau mode de collaboration pour relever le défi de la compétitivité.

Désireux de renforcer les associations industrielles, j'ai convoqué en février dernier les représentants de 19 associations canadiennes à une séance de brassage d'idées.

Au cours de cette séance, un groupe de spécialistes nous a exposé les quatre caractéristiques d'une association industrielle efficace. Ces caractéristiques sont les suivantes :

- taux élevé de représentation;
- excellentes compétences en matière d'orientation;
- expertise technique poussée;
- climat de confiance entre les responsables de l'association et les membres.

Comment pourrait-on évaluer les associations industrielles canadiennes par rapport à ces quatre critères?

Selon les spécialistes interrogés, elles ont encore beaucoup de progrès à faire.

Les associations industrielles canadiennes sont généralement très fragmentées, elles ont un faible taux de représentation et elles sont mal intégrées les unes aux autres.

Tous les participants à la séance étaient d'avis que les associations peuvent contribuer à une hausse de la compétitivité. Selon eux, il devrait y avoir davantage de coordination et de collaboration entre les associations, et il devrait être possible pour ces dernières de se doter de réseaux informels. Mais cela ne suffit pas. Les bonnes idées et le consensus de ces participants doivent déboucher sur des mesures concrètes.

Le secteur des services compte un grand nombre d'associations industrielles distinctes, mais toutes prospères. Une occasion unique s'offre à vous de regrouper ces associations et de former ainsi un vaste réseau de compétences comme le milieu canadien des affaires n'en a encore jamais connu. Un futur réseau d'associations de services pourrait servir de modèle à d'autres associations.

J'ai demandé à mes fonctionnaires d'étudier les associations industrielles. Une fois cette étude terminée, je compte rencontrer de nouveau les dirigeants des associations afin que, tous ensemble, nous puissions commencer à revoir le modèle de ces associations. J'espère qu'il me sera alors possible de présenter votre secteur comme un exemple à suivre.

Dans notre économie en constante évolution, il ne sera pas rare pour une entreprise de fournir ses produits ou ses services à une autre entreprise dans un secteur d'activité donné, de lui faire concurrence dans un autre secteur et, enfin, de s'associer avec elle dans un troisième secteur.

Une fois encadrées par un réseau efficace d'associations industrielles, les entreprises pourraient former des partenariats entre elles. Elles pourraient s'unir à d'autres entreprises et à

des groupes d'entreprises pour former des grappes stratégiques et acquérir ainsi une masse commerciale suffisante pour devenir compétitives à l'échelle internationale. Ne croyez surtout pas que, parce que vous dirigez une petite entreprise, il vous est impossible d'exporter vos services. Des milliers de petites entreprises canadiennes ont des services à offrir sur les marchés mondiaux.

Ayez recours aux alliances et aux regroupements stratégiques pour accroître vos ressources et profiter des points forts de vos partenaires.

Les partenariats vous permettront d'aller au-delà de vos propres frontières, tout comme ils ont permis à nos concurrents internationaux de franchir les leurs.

J'ai affirmé la même chose en novembre 1991, à Toronto, lors de la Conférence nationale sur les services :

Nous pouvons commencer par dissiper les mythes qui règnent sur la compétitivité. Ensuite, nous pouvons bâtir une nouvelle compétitivité fondée sur les valeurs canadiennes traditionnelles que sont la coopération et le travail d'équipe pour nous attaquer à des problèmes communs et les résoudre.

Le gouvernement unira ses efforts à ceux des entreprises afin de promouvoir les partenariats et la collaboration. En 1991 et en 1992, il s'est associé à divers organismes privés et publics afin de parrainer le Mois des services. Cette année, en novembre, nous serons encore au nombre des promoteurs de cet événement annuel. Les consultations réalisées dans le cadre de l'Initiative de la prospérité nous ont sensibilisés aux grandes questions qui préoccupent le secteur, et le Mois des services nous fournit la possibilité d'intervenir à cet égard.

Nous envisageons actuellement les activités suivantes pour le prochain Mois des services :

- colloques sur la qualité;
- reprise du programme Competitive Edge Visits (visites axées sur l'avantage concurrentiel), qui a remporté beaucoup de succès au Manitoba;
- ateliers sur la formation de partenariats grâce à une collaboration entre les entreprises, sur le modèle des «Flexible Networks» en Colombie-Britannique;
- ateliers sur l'accès au financement, dont la formule a été très appréciée l'an dernier;
- ateliers sur la planification stratégique à l'intention des entreprises, qui ont eux aussi connu du succès l'an dernier;
- ateliers sur la fonction de marketing, semblables à ceux tenus à Québec et à Sherbrooke en 1992;

- ateliers sur la planification commerciale mondiale et l'élargissement des marchés grâce aux alliances stratégiques, aux coentreprises et aux partenariats;
- ateliers visant à aider les fabricants à trouver des partenaires dans des maisons de commerce.

Le Mois des services ne constitue pas une fin en soi. Il peut cependant servir de point de départ aux entreprises désireuses de s'associer les unes aux autres afin de relever des défis communs et de profiter des enseignements de leurs réussites respectives. Le Mois des services organisé l'an dernier a permis à des associations et à des entreprises de former des partenariats. Nous continuons de parrainer l'événement cette année afin de promouvoir la création de nouveaux partenariats et l'instauration d'un climat favorisant l'émergence et la réussite d'entreprises gagnantes. Nous sommes prêts à aider vos entreprises et vos associations à partager leurs connaissances.

Il vous incombe cependant de faire les premiers pas. Le gouvernement fédéral ne prendra pas cette initiative à votre place, et vous ne devez pas non plus compter sur les gouvernements provinciaux.

Plus tard dans la journée, vous serez témoins des résultats d'un autre partenariat entre le gouvernement fédéral et une association industrielle. Ce partenariat permet à chacun des membres de l'association et à tout exportateur de services - effectif ou éventuel - de profiter de la vaste expérience que possède l'ensemble de l'association.

L'Association des exportateurs canadiens et le gouvernement fédéral - les deux partenaires en l'occurrence - viennent tout juste de produire conjointement une trousse de commercialisation multimédia destinée aux membres de votre industrie.

Je suis heureux de m'associer aujourd'hui à nos partenaires pour le lancement officiel de cette trousse, baptisée *La route du succès : Exportation de services vers les États-Unis*. Tous les exportateurs, qu'ils soient novices ou chevronnés, y trouveront de précieux renseignements.

La nouvelle trousse renferme une bande vidéo et une disquette sur laquelle se trouve un logiciel intitulé «Analyse des mesures préparatoires à l'exportation». Je vous invite chaleureusement à assister à la séance d'information qui se tiendra immédiatement après le présent déjeuner. Je tiens à préciser que M. Mark Drake, président de l'Association des exportateurs canadiens, notre excellent partenaire dans la réalisation de ce projet, participera à la séance. Je suis persuadé que vous serez curieux de voir comment vous pourriez recourir aux caractéristiques uniques de la trousse pour accroître vos ventes à l'exportation.

Les Canadiens traversent une période de grands bouleversements. Notre monde et notre économie sont transformés sous la pression de multiples facteurs, dont l'information, l'innovation et la technologie. Les changements que nous connaissons actuellement pourraient bien être aussi vastes et aussi profonds que ceux de la révolution industrielle. Et ces changements constituent un gage certain de prospérité et de progrès sur le plan humain.

Pendant les périodes de grands bouleversements, le cours des événements est influencé par des personnes clairvoyantes et énergiques, qui donnent aux ressources humaines, naturelles et technologiques de nouveaux agencements.

Vous pouvez décider de laisser d'autres personnes prendre les choses en main. Ou vous pouvez décider de passer vous-mêmes à l'action afin d'accroître la compétitivité de vos entreprises, de votre industrie et du pays tout entier.

Merci.