

Déclaration

95/54

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE
L'HONORABLE ROY MACLAREN,
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,
À L'OCCASION DE LA 52^e ASSEMBLÉE ANNUELLE
DE L'ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CANADIENS**

**« ÉQUIPE CANADA : OEUVRER AU SUCCÈS DU CANADA
SUR LES MARCHÉS ÉTRANGERS »**

**FREDERICTON (Nouveau-Brunswick)
Le 2 octobre 1995**



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

Le programme de l'Assemblée annuelle de l'Association des exportateurs canadiens [AEC] comporte cette année une statistique inhabituelle, un chiffre qui saute aux yeux, et qui n'a rien à voir avec les tarifs douaniers, les excédents commerciaux ou la balance des paiements.

Je fais naturellement référence au fait qu'il s'agit de la 52^e assemblée annuelle de votre Association, ce qui situe la première au milieu de la Seconde Guerre mondiale!

Pensez-y. Alors même que les hommes et les femmes de cette génération se battaient pour sauver le monde de la tyrannie, les Canadiens mettaient déjà en place un autre mécanisme pour améliorer leurs résultats commerciaux, confiants qu'ils étaient de voir le commerce redevenir la principale activité nationale du Canada une fois que la libéralisation de l'accès aux marchés serait au sommet de l'agenda de l'après-guerre.

Il s'est passé beaucoup de choses au Canada et dans le monde depuis 1943, mais l'importance du commerce international pour notre prospérité économique n'a cessé de croître.

Au cours des deux dernières années, nous avons vu se réaliser d'importants progrès dans la voie de la libéralisation du commerce, qu'il s'agisse de l'achèvement de l'Uruguay Round, de la création de l'Organisation mondiale du commerce [OMC] ou de la conclusion de l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA]. De plus, des initiatives se font jour, qui visent l'établissement du libre-échange en Asie, en Europe, dans l'ensemble de l'Hémisphère occidental et par delà l'Atlantique.

Notre économie est maintenant l'une des plus ouvertes du monde. Nos exportations connaissent par ailleurs un croissance extraordinaire : nos ventes de biens et de services représentent plus du tiers de notre produit intérieur brut, contre environ le quart il y a quatre ans à peine. Aujourd'hui, nos échanges commerciaux avec les États-Unis s'élèvent à un milliard de dollars par jour et ce, tous les jours de l'année.

Quand on sait qu'il se crée 11 000 emplois au Canada chaque fois que les exportations augmentent d'un milliard de dollars, il est évident que c'est à nos ventes à l'étranger que nous devons, et continuerons de devoir, la grande majorité des emplois étant créés au pays. C'est là une puissante incitation à mettre en place un cadre international qui stimule la libéralisation des échanges et de l'investissement entre les pays, mais aussi à établir les stratégies nationales et les programmes voulus pour tirer parti de ce climat plus ouvert.

Les chiffres de notre commerce sont impressionnants, certes, mais nous pouvons faire mieux. Nous pouvons profiter de l'ouverture des marchés découlant de la création de l'OMC et de la levée des obstacles au commerce et à l'investissement dans la zone ALENA. Nous pouvons accroître nos parts de marché et diversifier nos

exportations, tant par leur composition que par leur destination. Nous pouvons aussi faire en sorte qu'un plus grand nombre d'entreprises canadiennes participent aux échanges commerciaux et à l'investissement dans le monde. Voilà notre défi. Voilà le défi de l'Équipe Canada.

Et ne vous y trompez pas : l'essence même du commerce international est de gagner!

Tous les Canadiens éprouvent de la fierté lorsqu'une entreprise comme Greystone Energy Systems, de Moncton, remporte un contrat visant la fourniture à la Chine de détecteurs de température, d'humidité et de pression pour la mise en place de systèmes de contrôle du climat.

Ce contrat a été signé durant la visite effectuée par l'Équipe Canada en Chine sous la conduite du Premier ministre.

Une autre visite de l'Équipe Canada, en Amérique latine cette fois, a valu à Thomas Equipment Ltd., de Centreville, au Nouveau-Brunswick, un contrat pour la fourniture de chargeurs à direction différentielle à leur partenaire chilien.

Nous savons que l'approche Équipe Commerce Canada fonctionne. Le Premier ministre ne peut toutefois pas passer toute l'année en voyage à promouvoir les exportations canadiennes - même si je suis sûr qu'il le ferait volontiers si c'était possible. Par contre, nous pouvons identifier les meilleurs éléments de cette approche et en tirer des stratégies gagnantes pour ouvrir de nouveaux horizons aux exportateurs canadiens.

En fait, notre plan d'action est simple. En nous appuyant sur le travail d'équipe, nous voulons assortir le plus efficacement possible débouchés internationaux et capacités nationales. Nous voulons constituer une Équipe Canada qui soit à l'oeuvre tous les jours, d'un océan à l'autre et partout dans le monde.

Par l'intermédiaire de l'Association des exportateurs canadiens et du Comité d'examen des programmes de promotion du commerce international, que dirigeait « Red » Wilson, ainsi que par une multitude d'autres voies, vous nous avez dit que nous, au gouvernement, devons améliorer notre prestation de services aux exportateurs, au pays et dans le monde, fixer des priorités et mieux répartir les ressources, focaliser les programmes et imprimer un leadership national à l'Équipe Canada. En un mot, vous nous avez dit de « nous reprendre en main », et c'est exactement ce que nous avons fait.

Au cours de la dernière année, nous avons rassemblé 22 ministères et organismes fédéraux, négocié avec nos collègues des provinces et fait intervenir un grand nombre d'associations industrielles. Aujourd'hui, j'ai le plaisir d'annoncer cinq initiatives qui

s'appuient sur les réalisations de l'Équipe Canada et visent à assurer le développement du commerce international.

La première est essentielle au succès de l'ensemble. Il s'agit de la Stratégie canadienne du commerce international, qui établit le cadre à partir duquel seront arrêtées les diverses priorités et stratégies pour le développement du commerce international. La Stratégie sera élaborée par tous les partenaires – des gouvernements fédéral et provinciaux comme du secteur privé. Les ressources gouvernementales seront réparties en fonction de la Stratégie convenue. Enfin, l'ensemble sera géré par un comité de sous-ministres – un conseil d'administration en quelque sorte –, ce qui permettra d'avoir un seul centre de responsabilité quant à la performance et aux résultats.

Vous nous avez demandé de porter particulièrement attention aux secteurs et marchés prioritaires dans lesquels l'appui du gouvernement peut vous être le plus utile. Nous consultons présentement l'Association canadienne des exportateurs et d'autres afin de déterminer les secteurs et les marchés qui seront ainsi priorisés. Nous continuerons d'assurer un vaste éventail de services à toutes les entreprises, et dans tous les secteurs, mais nous renforcerons notre appui dans ces domaines clés.

Deuxièmement, en coopération avec nos partenaires des provinces et du secteur privé, des « équipes sectorielles nationales » sont en voie d'être constituées pour élaborer et exécuter des stratégies propres à des secteurs donnés. Composées d'intervenants des gouvernements fédéral et provinciaux et, c'est le plus important, du secteur privé, ces équipes renforceront les capacités des sociétés qui s'aventurent sur les marchés étrangers en élaborant des stratégies et des plans d'action conjoints ainsi qu'en favorisant l'échange de renseignements de nature commerciale. Certaines de ces équipes sont d'ailleurs déjà à l'oeuvre dans les secteurs de l'agro-alimentaire, de l'agriculture et des produits de la mer ainsi que dans plusieurs autres secteurs.

N'hésitez pas à vous impliquer si on vous demande de vous joindre à une équipe sectorielle. Et si l'idée de collaborer avec l'un de vos concurrents vous semble un peu étrange au début, laissez-moi vous garantir qu'il y a assez de possibilités d'affaires à l'étranger pour satisfaire tout le monde – et même plus!

Le troisième mécanisme que nous utiliserons, encore une fois en partenariat avec les provinces et les milieux d'affaires, sera constitué par un ensemble de réseaux commerciaux régionaux. Ces réseaux, qui seront axés sur les petites et moyennes entreprises, garantiront que des normes nationales sont appliquées à la diffusion des renseignements et à la prestation des services aux

exportateurs, et que cette prestation est adaptée aux besoins de chaque région.

Nous avons examiné et accepté des arrangements avec la presque totalité des provinces et des territoires. Le Nouveau-Brunswick s'est déjà doté d'une stratégie intégrée - Équipe Commerce Nouveau-Brunswick. Le premier ministre McKenna vous en parlera dans quelques minutes.

La quatrième initiative est le nouveau Centre des occasions d'affaires internationales, que nous avons établi à Ottawa pour que les firmes canadiennes ayant les capacités nécessaires puissent exploiter les débouchés concrets identifiés par nos délégués commerciaux à l'étranger. Même si ce n'est que depuis une quinzaine de jours qu'il a commencé ses opérations, le Centre a déjà généré un certain nombre de réussites qui augurent bien pour l'avenir.

Mentionnons quelques exemples :

Adart Engineering Services Ltd. de Calgary, en Alberta, a récemment décroché un contrat au Japon pour la conception d'un anneau de patinage de vitesse. Le président d'Adart a dit que son entreprise n'aurait pas eu connaissance du projet si ce n'avait été du Centre.

Sprung Structures Instantanées Inc. de Pierrefonds, au Québec, a été inscrite sur la liste courte des soumissionnaires pour l'aménagement des pavillons d'Expo 98 à Lisbonne. Le président de Sprung a dit qu'une simple télécopie reçue du Centre a préparé son entreprise à soumissionner pour des travaux relatifs à une grande exposition internationale, et qu'un tel contrat pourrait générer rapidement d'importants débouchés.

La cinquième initiative, qui en est encore au stade de l'ébauche, est la constitution d'une équipe chargée de fournir un soutien spécial pour certains grands projets à l'étranger. Son but sera de coordonner le soutien de haut niveau et de promouvoir ces projets.

En coordonnant les efforts soutenus des sociétés canadiennes, nous vous aiderons grandement à affronter à armes égales vos concurrents étrangers qui ont si souvent utilisé leur influence politique pour décrocher des projets pour lesquels les Canadiens auraient par ailleurs été tout à fait concurrentiels.

Soyons réalistes. Le véritable succès de l'Équipe Canada viendra de sa capacité de promouvoir le Canada à l'étranger. Le Premier ministre est un promoteur par excellence. De même que le Premier ministre du Nouveau-Brunswick. Et il y a bien d'autres excellents promoteurs canadiens, dont un certain nombre sont ici aujourd'hui.

Nous avons vu pendant trop longtemps des sociétés canadiennes offrant des produits et des services de toute première classe être évincées par des sociétés d'autres pays qui n'avaient pas peur de mousser leurs intérêts.

Le fait de finir deuxième dans une compétition peut enseigner certaines leçons pour l'avenir, mais ne crée aucun emploi et ne génère aucun revenu dans le présent. C'est bien beau d'être reconnu comme « sympathique » et « photogénique ». Mais les Canadiens veulent des emplois, et le développement de notre commerce international est la façon de les fournir.

Nous devons aussi travailler plus dur pour amener plus d'entreprises à s'impliquer dans le commerce international. Aujourd'hui, 100 sociétés comptent pour la moitié de toutes nos exportations, et 9 000 sociétés comptent pour 93 p. 100 de nos ventes à l'étranger. Nous devons élargir ce bassin et transformer le Canada en véritable nation commerçante. Nous devons amener un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises à se lancer sur les marchés étrangers. Nous entendons certes nous concentrer sur les entreprises et sur les secteurs qui offrent les meilleures chances de succès, mais nous devons quand même accroître globalement le nombre des exportateurs canadiens et améliorer leur compétitivité.

À cette fin, nous devons mieux préparer et former les sociétés de toutes les régions du pays pour les aider à réussir à l'étranger. Nous devons aussi continuer à fournir des renseignements sur les marchés, des pistes sur les acheteurs potentiels, des contacts d'affaires ainsi que des analyses par pays et par secteur. Notre réseau mondial de bureaux commerciaux offre déjà ces services aux gens d'affaires canadiens. Nous entendons renforcer l'efficacité de ce réseau en nous attachant encore plus à informer les fournisseurs canadiens capables d'exploiter les débouchés concrets qui auront été identifiés.

Et pourquoi ne pas viser plus haut et doubler le nombre des exportateurs actifs? Aujourd'hui, je défie l'Équipe Canada d'y parvenir d'ici l'an 2000.

Ces initiatives s'intègrent à notre stratégie visant à miser sur les succès de l'Équipe Canada.

Je voudrais souligner ici la remarquable coopération que nous avons reçue des provinces, d'associations comme l'AEC, ainsi que de certains secteurs et de certaines entreprises pour l'édification de l'Équipe Canada.

Cela prouve que le Canada fonctionne et que les Canadiens travaillent lorsque le Canada fonctionne.

Mais nous pouvons faire mieux. Personne ici n'a jamais progressé en utilisant un vieux plan d'affaires.

En 1995, et dans les années à venir, un partenariat encore plus poussé s'avère nécessaire. Et le partenariat requiert une focalisation et un leadership plus marqués.

Mais il requiert surtout une participation. Il faut que le plus grand nombre possible d'entreprises canadiennes s'associent à l'Équipe Canada.

Votre Association a l'expérience requise. Personne n'a à vous expliquer les avantages que procurent l'exportation et l'investissement dans le cadre de coentreprises.

L'approche Équipe Canada a été et reste une stratégie gagnante pour le Canada.

J'aimerais maintenant inviter le premier ministre McKenna et le président de l'AEC, M. Ken Matchett, à se joindre à moi pour le dévoilement du logo de l'Équipe Canada, le nouveau symbole de notre engagement actif envers l'approche Équipe Canada. J'invite tous les membres de l'Équipe Canada à l'utiliser dorénavant pour leurs activités communes au pays et à l'étranger.

Merci.