

# STATEMENT DISCOURS

MINISTER  
FOR  
INTERNATIONAL  
TRADE.

MINISTRE  
DU  
COMMERCE  
EXTÉRIEUR.



85/13

Notes pour une allocution  
de l'honorable James Kelleher,  
ministre du Commerce  
extérieur, devant le  
Halifax Board of Trade

HALIFAX

Le 19 mars 1985

En assumant le pouvoir en septembre, ce gouvernement a pris deux grands engagements envers le peuple canadien: remettre l'économie en marche, et reconstruire les ponts du dialogue et de la consultation entre Ottawa et le reste du Canada. Cette rencontre est l'un des fruits de ces deux engagements, et je vous remercie de nous avoir aidé à la rendre possible.

Je sais que les consultations ne sont pas toujours faciles à organiser, et je comprends que nos gens d'affaires se sentent maintenant un peu débordés par les nombreuses invitations qui leur sont faites de rencontrer des représentants du gouvernement ou de soumettre des documents, ou les deux. En d'autres mots, la balle est revenue dans notre camp; alors qu'il vous était auparavant difficile de rencontrer le gouvernement, c'est maintenant le gouvernement qui a de la difficulté à vous rencontrer.

Ceux d'entre vous qui exportent savent combien il est difficile de percer les marchés extérieurs. Sous l'égide de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT), les nations commerçantes du monde s'efforcent depuis des années de concerter leurs actions. Mais le commerce international est encore loin de se faire librement. Pour chaque obstacle tarifaire assujéti au GATT, un autre type de barrière surgit quelque part. Ce peut être un contingent, ou un arrangement de commercialisation ordonnée. Ou une modification des exigences applicables aux produits importés. En fait, ce peut être n'importe quelle mesure prise pour protéger des industries locales qui ne peuvent se débrouiller seules.

Le fait est que, malgré le GATT, les échanges internationaux sont pour plus de la moitié encadrés par les gouvernements.

Les forces du protectionnisme se font sentir dans tous les pays, aussi au Canada, et ces pressions s'exercent sans relâche. Dans les dernières années, par exemple, plus de 1 000 projets de loi protectionnistes ont été présentés chaque année au Congrès américain. Nombre de ces projets n'ont pas eu la vie longue, mais leur nombre est certainement révélateur de ces pressions. Et ce nombre ne fait que s'accroître.

En tant que nation commerçante, nous rencontrons aussi d'autres problèmes. Notre monnaie a été mise en mauvaise posture par le dollar américain. Elle s'est dépréciée par rapport au dollar américain, mais elle s'est appréciée par rapport à la plupart des autres devises du

monde, entraînant à la hausse les prix réels que la plupart des pays doivent payer pour nos marchandises. Et en plus de cela, nous affrontons maintenant la concurrence de plus en plus vive de nations qui ont développé leurs industries. Nous devons affronter la révolution de la haute technologie et nous accommoder du fait que de nouveaux matériaux comme les matières plastiques viennent remplacer le fer, l'acier et le cuivre sur lesquels s'est bâtie la révolution industrielle.

En raison d'une offre excédentaire, d'une demande insuffisante ou d'une évolution des goûts des consommateurs, les prix de nombre de nos exportations traditionnelles, surtout nos ressources naturelles, ont subi une diminution sur les marchés extérieurs.

En tant que nation, nous avons tardé à nous adapter à nombre des défis qui se posent à nos échanges. En 1968, le Canada se classait au quatrième rang des nations commerçantes du monde, juste avant le Japon. Aujourd'hui, la part du Japon dans les échanges internationaux est deux fois plus importante que la nôtre, et nous sommes passés au huitième rang.

Voilà qui est plus qu'un chiffre intéressant. Le commerce est essentiel à notre prospérité. Nous ne pouvons plus nous permettre de retarder l'adaptation. Lorsque vous vous cachez la tête dans le sable, vous ne faites que vous mettre du sable dans les yeux.

En six mois, ce gouvernement a rapidement pris des mesures pour améliorer nos résultats commerciaux.

Nous avons entrepris deux grandes campagnes de promotion des exportations, y compris ce Carrefour 85 qui permet à nos délégués commerciaux à l'étranger de rencontrer des exportateurs potentiels.

Nous avons eu une rencontre fédérale-provinciale des ministres du Commerce pour élaborer une stratégie nationale du commerce.

Le commerce a constitué une partie très importante de la Conférence des premiers ministres tenue le mois dernier à Regina et, comme vous le diront vos journaux, il a formé un élément essentiel de la rencontre au Sommet entre le Premier ministre Mulroney et le Président Reagan. Vous savez peut-être que j'ai été spécifiquement chargé de collaborer avec Bill Brock, le représentant spécial au commerce des États-Unis, pour établir un mécanisme bilatéral en vue

de chercher des moyens de réduire ou d'éliminer les obstacles au commerce entre nos deux pays. Nous avons six mois pour présenter un rapport.

L'autre grande initiative que nous avons prise est la raison qui m'amène ici aujourd'hui. Le 29 janvier, le gouvernement publiait deux documents de travail -- l'un sur le Financement des exportations, document assez technique et destiné surtout aux spécialistes du commerce et des finances, et l'autre intitulé "Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs."

En bref, nous devons jeter un regard critique sur nos exportations.

Pour ceux qui ne l'ont pas vu, permettez-moi de vous parler brièvement du document sur le maintien et le renforcement de notre accès aux marchés extérieurs.

Le document commence par une description de l'environnement commercial international -- ce que l'on pourrait appeler la terre d'abondance de problèmes -- pour envisager ensuite des mesures possibles.

Puisque nos résultats à l'exportation dépendent tellement du maintien d'un système commercial international ordonné, nous pouvons appuyer activement le lancement d'une autre série de Négociations commerciales multilatérales sous l'égide du GATT. Mais du même coup, nous devons aussi définir entre nous ce que devraient être nos objectifs à cette nouvelle série de négociations, de sorte que leur ordre du jour reflète nos préoccupations.

Par ailleurs, nous devrions réexaminer nos relations commerciales bilatérales avec les États-Unis; le document contient d'ailleurs quatre grandes options. Nous pourrions d'abord tenter de maintenir le statu quo.

Ou nous pourrions tenter de négocier des arrangements sectoriels de portée limitée, ou l'élimination de certains obstacles commerciaux (par exemple, en matière de passation des marchés).

Ou nous pourrions négocier un accord-cadre, qui engagerait politiquement les deux gouvernements envers des objectifs et des mécanismes visant l'élimination des obstacles commerciaux et le règlement des différends bilatéraux.

Enfin, nous pourrions tenter de négocier un accord commercial global avec les États-Unis.

En publiant ce document de travail, le gouvernement n'a aucunement préjugé de la stratégie qui serait la plus sage et la plus appropriée. Chacune a ses avantages et ses inconvénients, ses gains et ses coûts. Je dois souligner qu'aucune n'est sans risque, pas même celle du statu quo.

Nous poursuivons nos consultations sur chacune de ces questions. D'ici le début de mai, je visiterai 15 villes canadiennes, d'un océan à l'autre, pour entendre les points de vue de tous les Canadiens intéressés. Après vous avoir entendus, nous rencontrerons les gouvernements des provinces et territoires du Canada pour discuter de nos constatations. Vers la fin du printemps ou au début de l'été, nous espérons être en mesure de décider des actions qui semblent les plus appropriées.

Mais quelles que soient les décisions qui seront prises, ces décisions seront guidées par votre volonté, par ce que veulent les Canadiens.

Après ce déjeuner, je me rendrai à la salle Cornwallis -- c'est ici dans l'Hôtel -- pour une rencontre de libre consultation sur nos options commerciales. J'espère sincèrement que vous m'y rejoindrez, et que vous me ferez connaître votre point de vue.

Je vous remercie.