

Statement

Minister for
International
Trade



Discours

Ministre du
Commerce
extérieur

SOUS EMBARGO JUSQU'À 20H00

89/48

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

JOHN C. CROSBIE,

À L'OCCASION DU 46IÈME CONGRÈS ANNUEL DE
L'ASSOCIATION DES EXPORTATEURS CANADIENS

CENTRE DES CONGRÈS À OTTAWA

Le 2 octobre 1989

Mesdames et Messieurs,

Il me fait grand plaisir de participer avec vous ce soir au 46^e Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens.

Le Congrès de cette année porte sur le thème suivant : Le défi de la concurrence mondiale dans les années 90. Aujourd'hui, vous avez entendu des experts des secteurs public et privé discuter de certains aspects du défi que présente l'exportation.

J'aimerais ce soir compléter les efforts de ces conférenciers en esquissant les défis que j'entrevois pour nous tous et en expliquant comment le gouvernement du Canada souhaite vous aider à relever ces défis.

Et j'aimerais souligner le mot "vous". Nous avons adopté le nom Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada pour des raisons bien précises : pour nous assurer que vous savez que nous sommes votre ministère à Ottawa; pour réaffirmer que notre rôle est de vous aider à réussir; et pour reconnaître le rôle central que les relations économiques internationales doivent jouer dans notre politique étrangère pour les années 90.

Quel monde entrevoyons-nous donc dans la prochaine décennie? Quels sont les défis que nous devons relever ensemble? Bien sûr, personne ne peut vraiment prédire l'avenir, mais certains éléments de l'année 2000 se dessinent déjà assez nettement.

Nous savons par exemple que la population de la planète s'accroîtra de un milliard d'humains dans les années 90, surtout dans les pays plus pauvres du Sud. Cela entraînera donc une accélération de la production industrielle dans le monde et une intensification de la consommation d'énergie.

En l'an 2000, la région Asie-Pacifique comptera pour 60 % de la population, 50 % de la production et 40 % de la consommation mondiales, et les échanges outre-Pacifique pourraient atteindre les 500 milliards de dollars.

L'internationalisation des entreprises entraînera une concurrence mondiale, et les sociétés plus petites se concentreront sur l'exploitation de créneaux bien particuliers.

Un nombre croissant de pays se donneront la capacité de produire des biens et des services sophistiqués et de les commercialiser à l'étranger.

La technologie continuera d'accélérer le rythme du changement, et les industries dynamiques à forte intensité de recherche constitueront les secteurs clés de l'économie.

Aucun pays ne pourra jouer un rôle dominant dans toutes les branches de la technologie.

La satisfaction des besoins des clients nécessitera une présence commerciale accrue sur les marchés étrangers plutôt qu'un simple accroissement des exportations.

Les déboussés hériteront peut-être ultimement de la terre, mais nous savons que ce sont la persistance et l'éducation qui permettront entretemps d'en profiter. Les connaissances linguistiques seront importantes, le recyclage fera partie de la vie du travailleur et l'éducation scientifique et technique donnera un avantage certain.

Depuis 1984, mes collègues et moi appliquons une vaste stratégie pour relever ces défis. Notre objectif est de promouvoir le développement d'une économie canadienne valorisée et internationalement concurrentielle -- une économie dans laquelle des Canadiens qualifiés produisent et vendent des biens et des services à valeur ajoutée.

La mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis jouera un rôle très important à cet égard, car l'Accord permettra à nos sociétés de devenir plus concurrentielles en raison des économies d'échelle qu'elles réaliseront et de leur plus grande spécialisation et nous permettra d'augmenter notre capacité d'exporter des produits finis à valeur ajoutée.

L'Accord pourrait devenir un important catalyseur de la compétitivité du Canada.

Le Forum économique mondial à Genève en convient certainement.

Lorsque nous avons pris le pouvoir, il classait le Canada au onzième rang des nations pour sa compétitivité économique. Il nous classe maintenant au quatrième rang.

Nous sommes passés du onzième au quatrième rang en moins de cinq ans, ce qui prouve que quelqu'un dans ce pays doit faire quelque chose de bien.

Nous savons toutefois tous que le Canada commettrait une grave erreur en se reposant sur ses lauriers. Dans ce monde concurrentiel, tout arrêt signifie un recul. Nous devons concevoir et mettre en oeuvre un certain nombre d'initiatives si nous voulons pouvoir continuer d'avancer.

Permettez-moi d'énumérer trois objectifs importants que nous devons chercher à atteindre en matière de commerce.

Premièrement, nous devons saisir les possibilités que nous offre l'Accord de libre-échange. Mon travail sera de voir à ce que l'Accord profite au Canada tandis que le vôtre sera de voir à ce qu'il profite à votre entreprise.

Deuxièmement, nous devons créer de nouvelles possibilités par la libéralisation du commerce multilatéral.

Troisièmement, nous devons nous internationaliser. Nous devons vendre nos biens et services au monde entier. Nous devons nous préparer de façon à pouvoir profiter des changements, qu'il s'agisse de changements au GATT, de changements en Europe causés par l'intégration du marché européen en 1992 ou de changements dans la région dynamique de l'Asie-Pacifique.

Notre premier défi est de voir à ce que l'Accord de libre-échange profite au Canada.

Nous avons constitué une équipe de premier ordre pour gérer la relation entre le Canada et les États-Unis.

La Commission a tenu sa première réunion.

Les membres des groupes spéciaux chargés du règlement des différends ont été choisis, tout comme les membres du Comité sélect sur l'industrie automobile.

Certains différends sont en voie d'être tranchés.

Les groupes techniques se mettent au travail.

Monsieur Tony Halliday a été nommé notre négociateur en chef pour les discussions sur les subventions et les droits antidumping.

Le processus d'accélération des réductions tarifaires a suscité des milliers de demandes des deux côtés de la frontière.

Certaines de ces demandes sont sérieuses tandis que d'autres sont plutôt de simples désirs. Je veux être bien clair à ce sujet : nous accèderons aux demandes qui font l'objet d'un consensus au sein de l'industrie mais nous n'accepterons pas celles auxquelles l'industrie s'oppose. Nous n'avons aucunement l'intention de réduire nos droits de douane sur les biens américains à un rythme plus rapide que ne le désire l'industrie canadienne.

Je veux également être bien clair sur le fait qu'il va falloir nous retrousser les manches si nous voulons profiter de l'Accord.

L'ALE n'est pas une panacée à nos problèmes. Il représente le progrès et non pas la perfection.

Si des Canadiens connaissent du succès, certains d'entre eux risquent sans aucun doute d'être victimes de leur propre réussite. Les protectionnistes américains tenteront sans aucun doute de s'en prendre aux Canadiens qui leur enlèvent leur marché, tout comme le font nos entreprises à l'égard de la concurrence étrangère. Ce que contient l'ALE, c'est une meilleure réglementation qui permettra des audiences équitables, et il ne fait pas de doute que certaines décisions seront à notre avantage tandis que d'autres ne le seront pas.

Si notre premier objectif est de saisir les possibilités qu'offre l'Accord de libre-échange, un meilleur accès à tous les marchés par le biais du GATT doit être notre deuxième objectif.

Dans le monde tripolaire d'aujourd'hui, polarisé autour des États-Unis, de la Communauté européenne et du Japon, le GATT prend une importance cruciale pour des nations commerçantes moins influentes comme le Canada. Il est votre porte d'accès à l'Europe et à l'Asie.

La semaine dernière à Genève, nous avons déposé une proposition globale et, nous croyons, réaliste en vue d'améliorer votre accès aux marchés.

Notre proposition vise la réalisation des objectifs mentionnés dans le cadre de négociation convenu à Montréal.

Nous cherchons à obtenir une réduction substantielle des droits de douane par tous les participants en vue d'abaisser et de rendre plus uniformes les taux, par une approche combinant une formule d'abaissement des droits et une procédure de demandes et d'offres.

Nous voulons aussi une réduction substantielle ou l'élimination des barrières non tarifaires par une procédure de demandes et d'offres permettant d'obtenir des réductions tarifaires significatives.

Nous reconnaissons que les réductions tarifaires doivent être échelonnées sur des périodes appropriées.

Nous prévoyons une augmentation substantielle du champ des consolidations tarifaires et la nécessité d'accorder un crédit approprié pour les consolidations précédemment acceptées.

Nous voulons enfin que les pays en développement participent conformément à la Déclaration de Punta del Este et que les pays développés ainsi que les pays nouvellement industrialisés fassent tous les efforts pour satisfaire aux besoins des pays les moins avancés au moyen d'arrangements préférentiels.

Notre objectif -- améliorer l'accès aux marchés -- est essentiel pour nombre d'entreprises canadiennes. Les négociations seront difficiles. Nous comptons sur votre soutien et sur votre collaboration.

Parlons maintenant du troisième défi que nous devons relever, celui de l'internationalisation. Comme Gerry Shannon l'a fait remarquer plus tôt aujourd'hui, nous voulons déployer une stratégie tripolaire axée sur les marchés des États-Unis, de l'Europe et du Pacifique.

Pour ce qui est des États-Unis, nous avons l'intention de participer à un plus grand nombre de foires commerciales dans ce pays et d'y augmenter le nombre de nos missions commerciales.

Nous avons mis en place de nouveaux programmes pour aider les exportateurs canadiens à pénétrer des marchés régionaux des États-Unis -- comme le programme "Nouveaux exportateurs vers le sud des États-Unis", qui vise le sud des États-Unis -- et élargi des programmes existants, comme le programme "Nouveaux exportateurs aux États frontaliers", qui vise la commercialisation dans les États américains frontaliers.

Des études sectorielles sont également préparées.

De plus, nous tenons constamment des séminaires pour vous aider à en apprendre plus sur le financement des exportations, sur les possibilités offertes par les marchés publics américains et sur d'autres questions clés.

Nous prenons aussi des initiatives sur les fronts européen et asiatique.

Demain, je pense que vous discuterez de notre réponse à l'initiative européenne de 1992. Il y a nettement des possibilités à saisir. Je voudrais vous dire combien j'ai été impressionné par le dynamisme que j'ai décelé lors de mes récentes missions en Europe, surtout dans des pays comme l'Espagne. Les possibilités offertes par le Marché unique de 1992 sont tout simplement énormes. Et c'est maintenant qu'il faut les saisir.

Comme vous le savez, nous avons tenu cette année à Toronto une grande conférence sur l'Europe de 1992. Et une deuxième conférence sur le même thème devrait se tenir à Montréal au début de décembre. J'espère que bon nombre d'entre vous pourrez y participer.

Alors que nous suivons et que nous analysons l'Europe et son objectif 1992, nous nous efforcerons aussi de renforcer nos liens commerciaux et financiers avec les pays du Pacifique.

Reconnaissant que la langue des affaires doit être la langue du client, et que trop peu de Canadiens parlent des langues asiatiques, nous espérons renforcer les compétences linguistiques et culturelles des Canadiens.

Nous voulons accroître notre soutien de la pénétration des marchés.

Nous voulons encourager la coopération en matière de science et de technologie.

Nous voulons de plus promouvoir les intérêts canadiens par un programme de communications plus vigoureux et par des échanges culturels visant à mieux faire connaître notre pays aux Asiatiques.

Si nous sommes concurrentiels en Asie, en Europe et aux États-Unis, nous le serons n'importe où dans le monde -- que ce soit au Brésil ou en Europe de l'Est.

Je sais que le fait de pouvoir fournir des conditions de financement égales à celles offertes par nos concurrents a permis à certains exportateurs d'obtenir des marchés dans des pays en développement. L'année dernière, à votre réunion annuelle, nous avons indiqué que la question du financement accordé à des conditions de faveur ou à des conditions commerciales, visée à l'article 31, devait dorénavant être abordée compte tenu du contexte budgétaire.

Le gouvernement a reconnu que le financement accordé à des conditions de faveur permettait à nos exportateurs d'être à égalité avec leurs concurrents, et nous avons en conséquence augmenté, dans le dernier budget, les crédits à l'exportation accordés à des conditions de faveur. Cependant, en raison de la demande sans cesse croissante pour de tels fonds, ces derniers sont limités. Par conséquent, la Société pour l'expansion des exportations et mon ministère ne peuvent répondre favorablement à toutes les demandes de financement présentées par les exportateurs pour de nouvelles initiatives.

Je suis conscient des besoins pressants des exportateurs. Nous faisons tout ce que nous pouvons, sur le plan national et multilatéral, pour utiliser nos maigres ressources de façon maximale. Le Canada n'a certainement pas intérêt à s'engager dans une guerre du crédit subventionné.

Il nous faut, comme pour le commerce des marchandises, une meilleure réglementation du financement à l'exportation. C'est pourquoi nous avons obtenu de nos partenaires du Sommet économique, après avoir beaucoup insisté, un réexamen des arrangements pris au sein de l'OCDE au chapitre des crédits à

l'exportation afin de donner un peu d'ordre et de stabilité au système.

Ceci étant dit, mes fonctionnaires ainsi que moi-même demeurons déterminés à vous aider, par d'autres moyens, à réussir sur les marchés internationaux.

Les centres du commerce international implantés au pays sont là pour vous aider.

Nos délégués commerciaux à l'étranger sont une ressource d'une valeur inestimable. Ils comptent parmi les meilleurs au monde.

Et je voudrais vous dire que je me donne comme défi personnel de diriger l'offensive et de porter bien haut notre drapeau dans le monde, que ce soit à Hong Kong et en Corée, comme la semaine dernière, ou en France et en Allemagne, comme ce sera le cas la semaine prochaine.

Mais l'établissement de mentalités et de stratégies globales est certainement un défi à relever au sein même de vos entreprises. Le gouvernement et l'industrie doivent tous les deux faire leur part.

C'est peut-être là notre plus grand défi -- celui de développer une culture commerciale extravertie dans laquelle les connaissances et les compétences des Canadiens correspondent à l'importance qu'a le commerce extérieur pour notre économie. Le défi de former une génération d'hommes et de femmes ayant la confiance et la compétence requises pour travailler efficacement dans des environnements étrangers complexes. Le défi de rendre chaque Canadien moins replié sur lui-même, moins complaisant et davantage conscient de notre place dans le monde. Le défi de commercialiser et de vendre dans le monde le produit de qualité que nous avons fabriqué.

Et nous sommes ici ce soir pour honorer certains de vos collègues qui se sont déjà transformés en négociants mondiaux. Nous honorerons les derniers récipiendaires de notre Prix annuel d'excellence à l'exportation, des sociétés qui donnent un exemple d'excellence que nous devrions tous tenter d'imiter.

Octobre est le Mois des exportations, mais les membres de votre Association savent que l'exportation est un jeu qui se mène 12 mois par année, 30 jours par mois et 24 heures par jour. La réussite sur la scène mondiale d'aujourd'hui pose un énorme défi, mais j'ai confiance que nous pourrons le relever à l'avantage de tous si nous continuons à collaborer.

Je vous remercie.