



# Déclarations et Discours

---

Nº 85/22

## LE COMMERCE ENTRE LE CANADA ET L'AUSTRALIE

Notes pour une allocution de l'honorable James Kelleher, ministre du Commerce extérieur, au Colloque sur la conduite des affaires avec le Canada, Melbourne, Australie, le 6 novembre 1985.

... Ma visite de cette semaine en Australie est le résultat, en partie, d'un entretien qu'ont eu nos premiers ministres respectifs, Bob Hawke et Brian Mulroney, en mars dernier. À l'issue de cet entretien, ils ont annoncé que le Canada consentait à envoyer en Australie une mission dirigée par un ministre, et que l'Australie l'imiterait plus tard. On a demandé à ces deux missions de porter une attention spéciale aux possibilités d'échanges de connaissances spécialisées et de technologie. Nous espérons qu'elles déboucheront sur des entreprises conjointes. J'y reviendrai dans un moment.

Je viens également en Australie pour faire mieux comprendre aux Canadiens l'importance des échanges commerciaux et autres à travers le Pacifique.

Le Canada est aussi une nation du Pacifique. Pendant la campagne électorale qui a porté notre gouvernement au pouvoir, il y a 14 mois, le premier ministre Mulroney a fait souvent ressortir la nécessité, pour le Canada, d'élargir son rôle commercial dans la région du Pacifique. En tant que premier ministre du nouveau gouvernement canadien à avoir le privilège de visiter l'Australie, je puis vous assurer que nous sommes en train de balayer les obstacles et d'affirmer de plus en plus notre présence. Du reste, la ceinture du Pacifique est aujourd'hui l'une des régions les plus prometteuses du globe sur le plan de l'activité commerciale.

Le Canada, tout comme l'Australie, s'étend sur un vaste territoire peu peuplé, caractéristique qui fait de nous des nations commerçantes. Les exportations constituent 30 p. cent de notre revenu national et près de 20 p. cent du vôtre. Elles sont donc d'une grande importance pour nos deux pays.

Le gouvernement canadien s'est engagé à améliorer notre performance commerciale. Nous mettons tout en œuvre pour y arriver. En ma qualité de ministre du Commerce extérieur, je consulte fréquemment mes collègues des dix administrations provinciales du Canada et c'est ensemble que nous avons élaboré une stratégie nationale du commerce.

Le point sans doute le plus important sur lequel nous nous sommes rapidement entendus est le fait qu'il existe deux régions de commercialisation qui méritent notre attention prioritaire — les États-Unis et les pays de la ceinture du Pacifique. L'importance que nous accordons aux États-Unis n'a rien d'étonnant : là vont plus des trois-quarts de nos exportations. En vérité, les échanges canado-américains dépassent en volume et en valeur les échanges bilatéraux entre n'importe lesquels pays du monde.

En ce qui concerne la ceinture du Pacifique, c'est la région du monde qui connaît la croissance la plus forte. Le Canada traite plus d'affaires outre-Pacifique qu'outre-Atlantique, et ces échanges progressent

plus vite. Là encore, rien d'étonnant à cela. Notre commerce, comme le vôtre, avait jadis comme cibles Londres et le Continent. Mais voyez ce qui s'est passé depuis la guerre. En Europe, le Marché commun a encouragé les Européens à commercer en premier lieu les uns avec les autres. Et les pays du Pacifique se sont réveillés.

Ce serait un euphémisme de dire que le Japon est sorti de ses cendres. Et que dire de la Corée où les soldats canadiens et australiens faisaient partie des forces des Nations Unies il y a à peine 30 ans? La région du Pacifique abrite maintenant la plupart des "pays nouvellement industrialisés". Les nouvelles politiques poursuivies en Chine, avec son marché potentiel d'un milliard de personnes, sont énormément encourageantes. Et, bien sûr, lorsque nous venons ici pour commercer, nous nous sentons chez nous.

Le Canada n'est pas un nouveau-venu dans le Pacifique. En effet, le premier ministre que nous ayons eu, Sir John A. Macdonald, a prêté son appui à ce qu'il est maintenant convenu d'appeler le "grand rêve canadien" — la construction d'un long chemin de fer, le Canadien Pacifique, pour réunir notre pays d'un océan à l'autre. Vancouver est depuis un important port sur la côte du Pacifique.

Quelques notes historiques seraient peut-être de mise ici. Le premier ministre du Commerce du Canada était un gentilhomme du nom de Mackenzie Bowell qui assuma brièvement, plus tard au cours de sa vie, le rôle de premier ministre. Or, nommé ministre du Commerce en décembre 1892, c'est en septembre 1893 qu'il entreprit son premier voyage officiel à l'extérieur du Canada. Où alla-t-il? Faisant preuve d'un sens aigu de la prévoyance, il choisit l'Australie. Et deux ans plus tard, il envoya le premier délégué commercial à temps plein du Canada — toujours en Australie.

L'Australie est un marché qui a toujours été attirant pour le Canada. Il ne l'est certes pas moins aujourd'hui qu'il l'était il y a 90 ans. Si l'on considère les six premiers mois de 1985, vous êtes notre douzième marché en importance pour les exportations brutes. Par leur valeur, vous vous classez juste après la France et avant l'Italie. Ce qui est encore plus intéressant, de notre point de vue, ce sont les produits que vous achetez chez nous.

L'Australie est notre quatrième marché en importance pour les produits entièrement ouverts. Des centaines d'entreprises s'affairent ici à promouvoir leurs ventes par l'entremise de représentants des ventes en Australie même.

En d'autres mots, pour de nombreux gens d'affaires canadiens, l'Australie ne semble pas si éloignée. Les Australiens devraient donc trouver le Canada tout aussi proche.

Quand j'ai rencontré vos ministres hier, à Canberra, je leur ai parlé de la possibilité d'organiser une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Militer en faveur de la diminution des obstacles au commerce serait bénéfique à nous tous et il me fait plaisir d'annoncer que nos deux pays ont convenu de la nécessité d'une telle série de négociations — la huitième tenue sous l'égide du GATT. Ces négociations sont nécessaires pour combattre le protectionnisme croissant dans le monde, apporter des solutions aux grands secteurs problèmes que sont l'agriculture, les contingentements, les subventions et les sauvegardes, et adapter le système des échanges internationaux à l'évolution des marchés mondiaux.

---

En effet, les échanges entre pays ne sont plus ce qu'ils étaient il y a à peine une décennie. À l'époque, nous nous contentions d'échanger des produits. Nous échangeons maintenant des idées. La majeure partie des échanges entre le Canada et l'Australie se composent encore de biens matériels; cependant, un nombre de plus en plus grand de nos entreprises sont liées de bien d'autres façons. Nous produisons des biens sous licence. Nous utilisons mutuellement nos marques de fabrique. Nous redonnons vie à une émission de télévision en la rediffusant. Les vedettes de musique populaire d'un pays enregistrent dans les studios de l'autre. Nous suivons assidûment la dernière mode au chapitre des méthodes de production qui, souvent, ont été élaborées au Japon. Les Japonais nous disent qu'ils n'ont fait que suivre les conseils reçus il y a 30 ans des États-Unis.

Autre élément de changement : la complexité croissante de la technologie incorporée dans nos exportations. Le représentant local muni de quelques manuels techniques n'est plus à même de donner un service après-vente adéquat sur le marché étranger. Certains gouvernements exigent même que leurs achats aient un pourcentage donné de contenu local.

C'est dans le contexte d'un monde en constante évolution que nous, au Canada, avons fait des pressions pour que soit entamée sans plus tarder une nouvelle série de négociations sous l'égide du GATT. Et nous sommes heureux d'apprendre que l'Australie nous appuie.

Nous avons certes réclamé des réformes sur la scène internationale, mais nous avons également signifié notre intention d'entamer des pourparlers avec notre voisin et principal partenaire commercial, les États-Unis, sur les moyens de réduire ou de supprimer les barrières qui existent toujours entre nous. Nous croyons que cette mesure pourrait faire plus que favoriser les intérêts particuliers du Canada et des États-Unis. Nous pensons qu'elle pourrait aussi servir d'exemple positif aux autres nations commerçantes du monde. Nous espérons que cette initiative hâtera plutôt qu'elle n'entravera un relâchement encore plus grand et plus général des obstacles au commerce.

Votre propre arrangement de relations économiques plus étroites avec la Nouvelle-Zélande comporte peut-être des idées que nous aurions intérêt à examiner au moment d'entamer les pourparlers avec les États-Unis. Nous en avons bien sûr une connaissance théorique mais les tenants et aboutissants de ce qui se fait dans la pratique pourraient bien nous être utiles. J'espère que les cadres d'entreprises que je rencontre en Australie me feront profiter de leur expérience personnelle concernant cet arrangement.

En mars dernier, nos premiers ministres respectifs, MM. Hawke et Mulroney, ont discuté de deux façons possibles d'élargir nos échanges commerciaux — réciproquement et avec les autres pays. Nous devrions y songer sérieusement. Il s'agit, d'une part, de l'échange de technologie et, d'autre part, de l'établissement de coentreprises. Ces deux moyens nous aideraient à nous adapter au nouveau climat commercial international.

J'invite les gens d'affaires canadiens et australiens à chercher de nouvelles manières de collaborer. À défaut d'une expression plus adéquate, celle de « coopération industrielle » en est venue à être appliquée à toutes ces nouvelles formes de commerce international qui ont au-delà de l'acte traditionnel qui consiste à acheter ou à vendre un produit.

---

Pour certains d'entre vous, investir au Canada pourrait être profitable. En effet, ceux d'entre vous qui suivent les affaires canadiennes savent que notre gouvernement vient de créer, sous le nom d'Investissement Canada, un organisme conçu en vue d'encourager les investissements étrangers. Une autre option serait de concéder une licence à une firme canadienne qui serait chargée de fabriquer votre produit ici. De toute façon, un centre de production situé au Canada pourrait être un atout considérable pour desservir vos marchés tant américains que canadiens.

Le Canada présente un climat commercial plus libre sur d'autres plans également. Les changements que nous avons apportés à notre politique énergétique nationale sont de taille. J'aimerais vous signaler le nouvel accord énergétique intervenu entre le gouvernement fédéral et les provinces de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de la Saskatchewan. L'accord avec les provinces de l'Ouest libère les forces du marché. Il prévoit un régime fiscal plus équitable pour l'industrie et invite la participation des entreprises étrangères.

Si on retourne cette proposition, les Canadiens savent depuis longtemps que l'Australie est un bon endroit où investir. Vous êtes le cinquième pays en importance pour ce qui est des investissements canadiens à l'étranger. L'Australie pourrait aussi être un emplacement de choix pour les Canadiens désireux de s'attaquer à d'autres marchés dans le Pacifique. Je conseille vivement aux entreprises canadiennes d'examiner attentivement la possibilité de former des coentreprises avec des firmes australiennes. Les bons rapports que nous entretenons au chapitre du commerce traditionnel sont la meilleure assise qui soit pour songer à lancer de nouvelles entreprises de ce genre.

La déclaration faite en mars par nos deux premiers ministres et le colloque de ce matin ont été conçus pour vous inciter à trouver de nouvelles manières de faire des affaires avec le Canada. Je pourrais vous citer en exemple certaines entreprises qui font preuve de cette souplesse, mais je ne peux vous en dire long parce qu'elles sont présentement à l'étape finale des négociations. Je peux cependant vous dire qu'il s'agit d'une firme canadienne qui a mis au point un nouveau dispositif électronique d'une haute technicité et d'une firme australienne qui en a fait autant. Le produit mis au point par la firme canadienne est unique en ce sens que c'est le seul à satisfaire à certaines normes internationales. Mais on ne peut l'utiliser sans le concours d'un autre produit du type élaboré par la firme australienne. L'entreprise canadienne est en train de négocier avec sa contrepartie australienne en vue d'obtenir l'exclusivité mondiale pour la commercialisation du produit fabriqué par cette dernière. Une fois les négociations terminées — aujourd'hui peut-être — les deux entreprises, agissant de concert, pourront offrir un système complet qui devrait s'avérer une combinaison capable d'abattre les records mondiaux.

Voilà le genre d'idées nouvelles qui pourraient réellement nous être utiles. Une petite dose de collaboration — « coopération industrielle » si vous voulez — peut faire de nos entreprises de meilleurs concurrents sur les marchés internationaux.

Nous, du gouvernement, pouvons amorcer le processus en parrainant, par exemple, les Colloques sur la technologie canadienne qui auront lieu à Melbourne et à Sydney en mars prochain. Nous pouvons favoriser la collaboration en modifiant ou en supprimant les règlements qui nuisent à l'intervention d'arrangements commerciaux raisonnables. Nous ne pouvons hélas assumer le rôle qui vous revient en

titre : celui d'innovateurs. Il vous faut trouver le moyen de faire d'une nouvelle situation un arrangement lucratif. Cela est possible et je suis convaincu que l'étroite collaboration avec nos partenaires commerciaux australiens est l'une des voies les plus prometteuses à explorer.

Le commerce est une chose merveilleuse qui enrichit nos vies et nos pays. Le commerce n'est pas une activité dont la somme s'annule; c'est plutôt une activité qui profite à tout le monde. Ce n'est pas quelque chose de statique. Les pratiques de naguère sont devenues inadéquates. Le défi de l'heure consiste à suivre le courant et à surveiller les nouvelles tendances. À mon avis, le Canada et l'Australie sont tout à fait bien assortis pour relever ensemble ce défi.