



DÉCLARATION

94/20

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DE

L'HONORABLE ROY MACLAREN,

MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,

AU DÎNER INAUGURAL DE LA CONFÉRENCE

SUR LES PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES NORD-AMÉRICAINES

MONTREAL (Québec)

Le 3 mai 1994

La Conférence sur les perspectives économiques nord-américaines est une initiative opportune et je félicite M. l'Ambassadeur Blanchard et ses collaborateurs d'avoir réuni un échantillon aussi représentatif du milieu des affaires et des administrations publiques dans les trois pays de l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain]. Au nom du gouvernement canadien, j'ai le plaisir de vous souhaiter la bienvenue à Montréal et au Canada.

Le choix de Montréal comme siège de cette conférence est aussi fort judicieux, car, comme vous le savez tous, cette grande ville canadienne vient d'être choisie comme siège du secrétariat de la nouvelle Commission nord-américaine de coopération environnementale.

Cette conférence nous donne par ailleurs l'occasion de souligner que les entreprises ne pourront profiter des énormes possibilités de commerce et d'investissement rendues possibles par l'ALENA que si elles les exploitent énergiquement, avec l'appui des pouvoirs publics.

Depuis une dizaine d'années, les gouvernements ont mené pour leur part une série de négociations sans précédent, qui ont débouché sur de nombreux accords régionaux et mondiaux de libéralisation des échanges. L'Acte final de l'Uruguay Round, récemment signé à Marrakech, est venu couronner ces efforts en donnant naissance à l'Organisation mondiale du commerce [OMC]. Soit dit en passant, c'est une réalisation dont les Canadiens devraient être fiers, car le Canada y a joué un rôle crucial en avançant et en développant le concept de l'OMC. Notre pari maintenant, c'est d'en faire une organisation efficace.

Mais j'ai été frappé par l'ironie du fait que nous avons signé à Marrakech le plus vaste accord de libéralisation du commerce jamais conclu tout en menant des pourparlers complexes avec les États-Unis sur les échanges agricoles. Je voudrais seulement souligner qu'en l'occurrence, comme dans de nombreux autres différends commerciaux canado-américains, nous aurions été avantagés si nous avions pu compter sur des définitions claires et communément acceptées des subventions et du dumping. D'où l'insistance du gouvernement canadien à vouloir négocier des codes sur le subventionnement et sur le dumping avec nos partenaires de l'ALENA. Il est évident qu'il s'agit là d'une lacune fondamentale à combler pour garantir à nos entreprises l'accès aux marchés de l'Amérique du Nord.

Mais je ne suis pas venu ici pour parler longuement de politique commerciale. Les régimes commerciaux, en soi, ne sont pas générateurs de croissance et d'emplois. Le défi à relever, c'est de tirer pleinement parti des récents acquis, quelque imparfaits et incomplets qu'ils puissent être, et de les traduire en occasions d'affaires. C'est votre rôle et c'est le rôle des gens d'affaires - sociétés multinationales et petites et moyennes entreprises.

Le gouvernement canadien n'assistera pas passivement à vos efforts. Nous avons participé à titre de partenaires à l'élaboration de la politique commerciale du Canada et allons continuer de contribuer de la même manière à la mise en valeur des débouchés commerciaux et des possibilités d'investissement. L'un des meilleurs mécanismes de soutien que le gouvernement canadien apporte aux entreprises établies au Canada, qu'elles appartiennent à des intérêts canadiens ou étrangers, c'est celui de son vaste réseau de délégués commerciaux dans plus de 150 villes du monde. Ce réseau comprend 26 bureaux aux États-Unis et au Mexique, y compris le Centre des affaires canadien à Mexico, qui ouvrira bientôt ses portes.

Le Service des délégués commerciaux, qui célèbre cette année le 100^e anniversaire de sa fondation, a apporté d'innombrables et incommensurables appuis à l'industrie canadienne; et aujourd'hui plus que jamais, les délégués commerciaux sont prêts à aider les entreprises. Je vous invite donc, particulièrement les petites et moyennes entreprises (PME), à faire appel à eux, à utiliser leurs services, à cultiver de solides et durables relations professionnelles. Ils peuvent vous aider à repérer les débouchés et à déterminer les meilleures façons de développer votre entreprise aux États-Unis et au Mexique. Ils pourront aussi vous indiquer les programmes et activités du gouvernement qui pourraient compléter votre stratégie. En retour, ils vous demanderont de leur faire part de vos objectifs et de vos contacts d'affaires et de suivre une stratégie de développement des affaires et de commercialisation bien préparée.

Cette conférence est opportune, car je crois que le moment est venu pour les entreprises canadiennes, et particulièrement pour les PME qui ne l'ont pas déjà fait, d'adopter une attitude ouverte et confiante face à l'exportation. Les données fondamentales de l'économie canadienne sont favorables. Nous sommes sortis de la récession, l'inflation et les taux d'intérêt sont très bas, nos industries et nos entreprises de services ont réalisé des gains de productivité substantiels. L'investissement industriel, tant d'origine canadienne qu'étrangère, est resté élevé alors que l'industrie canadienne a subi une profonde restructuration.

De plus, les gouvernements au Canada ont pris un engagement de rigueur budgétaire pour appuyer la croissance économique et la création d'emplois. Cela devrait donner un régime fiscal de plus en plus concurrentiel. Il y a déjà des domaines - comme le traitement fiscal des activités de recherche-développement industrielle - dans lesquels le Canada devance la plupart des pays industrialisés.

Le nouvel environnement commercial issu de la récession de 1990-1991 semble avoir le plus avantage les secteurs de l'industrie

canadienne qui produisent des biens et des services à plus forte valeur ajoutée. Ces biens et services sont largement responsables de la poussée des exportations canadiennes aux États-Unis dans les trois dernières années. Dans l'ensemble, les exportations aux États-Unis se sont accrues de 35 p. 100 pendant cette période. Par comparaison, les importations depuis les États-Unis pendant la même période se sont accrues de 24 p. 100.

Les États-Unis sont et resteront notre plus important partenaire sur les plans du commerce et de l'investissement. Nous estimons notre relation bilatérale avec les États-Unis, mais j'ose espérer que nous pourrions régler nos différends sans perturber les courants commerciaux et financiers et que le nombre de nos différends commerciaux ira en diminuant. Nous souhaitons aussi vivement élargir notre commerce avec le Mexique, et nous croyons que nombre de nos succès aux États-Unis seront répétés au Mexique au fur et à mesure que ce marché s'ouvrira à nos biens et services de haute technologie.

J'espère que nos invités américains et mexicains tireront pleinement avantage des prochaines journées pour approfondir leur connaissance du Canada et pour explorer les possibilités commerciales qu'il offre. Étant donné les échanges commerciaux et financiers entre nos pays, il est évident que plusieurs d'entre vous connaissent déjà bien le marché canadien et ses capacités d'approvisionnement. Comme lieu d'investissement, le Canada mérite votre attention car c'est le pays du monde qui pose globalement le moins de risques pour les investisseurs américains et mexicains.

Les gouvernements au Canada sont déterminés à améliorer le climat des affaires et à créer ou maintenir une situation concurrentielle qui vous permettra de développer, dès maintenant et pour longtemps, vos opérations canadiennes et nord-américaines. Nous apprécions tout particulièrement les contributions que les investisseurs américains ont apportées à notre développement et à notre bien-être, et je compte vous aider à développer vos entreprises d'exportation à partir de votre base canadienne.

Les exportations soutiennent, directement et indirectement, plus de 2 millions d'emplois au Canada. Le secteur de l'exportation a récemment été celui qui a le plus activement stimulé la croissance économique, et je crois que l'importance du commerce international pour la création d'emplois et la croissance au Canada continuera de s'accroître. Comme les exportations et les investissements sont si essentiels à notre économie, nous nous concentrons non seulement sur les vastes marchés des États-Unis et de l'Europe de l'Ouest, mais aussi sur ceux des pays à forte croissance de la bordure du Pacifique et de l'Amérique latine.

Comme nous croyons davantage dans le «régionalisme ouvert» que dans les blocs commerciaux régionaux fermés, il nous semble important que d'autres nations aient la possibilité de s'associer à l'ALENA et d'y accéder pleinement comme partenaires engagés et disposés à ouvrir leurs marchés et à en respecter les règles, et comme partenaires adoptant une approche positive de la réglementation internationale.

Le gouvernement canadien veut donner plus d'équité, d'ouverture et de prévisibilité au système commercial et financier mondial. Le cadre commercial multilatéral demeure le fondement de notre politique commerciale, et nous continuerons d'appuyer activement le système du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce] et la nouvelle Organisation mondiale du commerce.

Cette conférence vous permettra d'évaluer vos perspectives d'affaires sur le grand marché nord-américain. Les possibilités sont énormes, et les horizons sont vastes. Mettons à profit nos capacités et nos avantages pour créer une économie d'un dynamisme inégalé, et bâtissons des entreprises qui sont encore plus concurrentielles sur les marchés du monde.