

Minister of Industry,
Science and Technology and
Minister for International Trade



Ministre de l'Industrie, des
Sciences et de la Technologie et
ministre du Commerce extérieur

Statement

Déclaration

91/63

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

PRONONCÉE PAR

L'HONORABLE MICHAEL WILSON,

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES

ET DE LA TECHNOLOGIE,

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

À L'OCCASION DE LA PREMIÈRE RÉUNION DES PRÉSIDENTS

DES GROUPES DE CONSULTATIONS SECTORIELLES

DANS LE CADRE DE L'INITIATIVE DE LA PROSPÉRITÉ

OTTAWA (Ontario)
Le 4 décembre 1991

Bonjour Mesdames et Messieurs. Je vous souhaite la bienvenue à tous à cette réunion des présidents des groupes de consultations sectorielles et je me réjouis que les présidents des Conseils de développement économique des autochtones soient parmi nous aujourd'hui. Je voudrais aussi remercier les présidents et les secrétaires des groupes de consultations sectorielles, pour avoir accepté de diriger les consultations prévues dans l'Initiative de la prospérité. Si vous êtes ici aujourd'hui, c'est parce que, comme moi, vous croyez que l'ordre économique mondial dont nous avons su tirer parti pendant des années n'existe plus. Nous devons changer nos façons de faire, rajuster notre tir et accepter la réalité du changement qui s'opère à l'échelle mondiale. Et nous tous, patronat, travailleurs, mouvement syndical, enseignants et fonctionnaires de tous les paliers, devons agir en conséquence.

Un certain nombre de mes collègues sont parmi nous. J'aimerais donc profiter de leur présence aujourd'hui pour souligner la collaboration inestimable qu'ils apportent et apporteront à l'Initiative de la prospérité et leur engagement à l'égard de celle-ci, et pour les en remercier. Sont parmi nous l'honorable Perrin Beattie, ministre des Communications, l'honorable William McKnight, ministre de l'Agriculture, l'honorable Frank Oberle, ministre des Forêts, l'honorable Tom Hockin, ministre d'État, Petites entreprises et Tourisme et l'honorable William Winegard, ministre des Sciences. Malheureusement, l'honorable Jake Epp, ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources, n'a pu être des nôtres aujourd'hui; il a cependant l'intention de s'associer aux efforts dans ce secteur. Je tiens aussi à souligner la présence de représentants du Conseil d'entreprises pour les questions d'intérêt national, de l'Association des manufacturiers canadiens, de la Chambre de commerce du Canada et de l'Association des exportateurs canadiens.

Au cours des semaines qui ont suivi le lancement de l'Initiative de la prospérité, certaines personnes ont dit : «Ne nous sommes-nous pas assez parlé? Il faut maintenant passer à l'action, ce n'est plus l'heure de la consultation. L'Initiative de la prospérité n'est-elle pas une façon d'admettre que vous êtes à court d'idées?». Ma réponse est non. Nous avons déjà une très bonne idée du genre de défis qui nous attendent et de la façon dont nous pouvons les relever.

En fait, je suis sûr que nous tous dans cette salle avons quelques bonnes idées sur la façon dont nous pourrions améliorer notre système d'enseignement et notre performance en R-D par exemple. Il reste que même si la plupart des Canadiens s'entendent sur la solution, en aucune façon le gouvernement fédéral n'est-il en mesure de relever efficacement les défis que présentent ces domaines, s'il est seul à entreprendre la tâche.

Les questions qui se greffent à l'Initiative de la prospérité sont des problèmes dont la résolution dépasse les capacités de tout gouvernement de quelque niveau qu'il soit -- fédéral, provincial ou municipal.

La compétitivité doit être un projet véritablement national, à l'égard duquel les Canadiens prennent un engagement à long terme. Nous invitons les Canadiens à conjuguer leurs efforts pour élaborer un plan destiné à doter le Canada d'une économie compétitive à l'échelle internationale. Voilà pourquoi nous vous avons demandé de diriger des consultations au sein de votre secteur industriel.

Pour redresser la position compétitive du Canada, certains prennent une approche simpliste -- dévaluons le dollar et diminuons les taxes. Mais vous savez tous que les solutions simples et à court terme ne feront que nous faire perdre de vue la véritable réponse au problème de la compétitivité. Pire encore, elles retarderaient la mise en place de solutions plus fondamentales pour faire face à ces défis. Pour cela, nous devons travailler ensemble pour trouver les moyens de venir à bout des contraintes qui assombrissent nos perspectives de prospérité à long terme.

Les gouvernements ont un rôle clé à jouer et ils doivent l'assumer. En effet, nous devons maintenir un climat économique sain en maîtrisant les déficits et l'inflation et en favorisant l'épargne et l'investissement; nous devons réduire les obstacles au commerce interprovincial. Il nous incombe manifestement de favoriser les secteurs de la formation et de la recherche-développement. Nos politiques en ce qui concerne la réglementation et les achats sont des facteurs de poids dans tout le contexte de la compétitivité. Elles doivent s'inscrire dans la démarche entreprise pour relever le défi de la compétitivité. D'ailleurs, un examen de ces politiques est prévu dans le cadre de l'Initiative de la prospérité, et je m'attendrais à ce que vous, et d'autres, nous conseillent sur la façon de nous y prendre.

Il y a peu de temps, j'ai rencontré mes homologues provinciaux dans le but d'accélérer le processus d'élimination des obstacles internes au commerce. Désormais, toute mesure présentée au Cabinet à des fins de prise de décision doit s'accompagner d'une évaluation de l'incidence sur la compétitivité, pour qu'il soit tenu compte de celle-ci dans notre processus décisionnel. Nous avons demandé au Conseil économique du Canada d'étudier le poids de l'appareil gouvernemental, notamment en ce qui touche la fiscalité et la réglementation et leur incidence sur la compétitivité du secteur privé canadien. Mais il reste que le secteur public n'est pas le seul à influencer toute la question de la compétitivité.

Le fait est que nous ne pouvons nous permettre d'attendre que le secteur public intervienne. Le défi de la compétitivité appelle une action immédiate. C'est pourquoi je vous exhorte tous à réfléchir aux mesures que vos entreprises, vos industries et vos secteurs doivent prendre dès maintenant et pendant la décennie en cours afin d'être à la hauteur de la situation sur le plan concurrentiel. Qui plus est, je compte sur vous pour voir à ce que le plan d'action

national dressé à l'issue des consultations tenues soit mis en oeuvre et à ce que l'évolution de la situation soit suivie de près.

Pour faire de l'Initiative de la prospérité un succès, les Canadiens doivent voir en celle-ci l'occasion de faire un examen de conscience, un examen qui les amène à évaluer honnêtement la capacité compétitive de leur propre secteur et ce que le gouvernement peut faire -- ou ne devrait pas faire -- pour leur prêter son concours. Ne faisons pas l'erreur de penser qu'il s'agit de critiquer autrui et de dire «moi, ça va». C'est là une attitude stérile qui, en fait, nous empêcherait de saisir cette précieuse occasion d'amener nos agents économiques et nos gouvernements à fonctionner en harmonie au profit de la compétitivité du Canada.

Je crois que les Canadiens doivent de plus en plus se tourner vers le partenariat dans des domaines comme la recherche et le développement, le marketing, le transfert de technologies, l'enseignement et la formation, s'ils veulent améliorer la position du Canada dans le nouveau contexte de la compétitivité mondiale.

On trouve au Canada d'excellents exemples de partenariats et d'alliances dans le domaine de la recherche-développement. L'Institut canadien de recherches sur les pâtes et papiers est peut-être le plus ancien de tous. Pratiquement toutes nos principales entreprises de pâtes et papiers et quelques-uns de leurs fournisseurs participent au programme de R-D de l'Institut ainsi que, de concert avec les universités, à des programmes de formation postuniversitaire.

La société PRECARN, à but non lucratif, est un autre exemple de collaboration en matière de R-D au Canada. Ce modèle de recherche collective unique au monde constitue maintenant le pivot de la recherche canadienne sur les systèmes intelligents. Le succès de PRECARN repose sur la collaboration de l'industrie aux travaux réalisés dans les laboratoires universitaires et gouvernementaux.

Tout bons qu'ils soient, pouvons-nous nous contenter de ces organismes? Devrions-nous en revoir les mandats? Les industries utilisent leurs instituts de recherche à des fins pré-concurrentielles. Voilà qui est bien, puisque le Canada a besoin de recherche fondamentale. Trop souvent, cependant, les entreprises ne font pas elles-mêmes suffisamment de recherche pour mettre au point des produits commercialisables à partir des travaux réalisés par les instituts et les universités. Comment inciter les entreprises de tous les secteurs à faire davantage pour transformer les travaux effectués dans les universités et les instituts de recherche, de manière à mettre au point des produits et des services plus concurrentiels?

Au Japon, où je me suis rendu récemment dans le cadre d'une mission commerciale, tous les principaux groupes industriels d'entreprises ont maintenant leur propre institut de recherche. Un tel modèle conviendrait-il au Canada?

On pourrait prétendre que le modèle japonais ne peut être appliqué au Canada. Cela est peut-être vrai, mais alors, comment pourrions-nous conserver le deuxième niveau de vie au monde si nous investissons beaucoup moins dans la recherche-développement que les autres pays du G-7? Compte tenu de l'importance actuelle des industries axées sur les connaissances, je ne crois pas que nous y arriverons. Que peut faire le secteur privé à ce sujet? Et quel devrait être l'apport supplémentaire du gouvernement?

Cansulex et Canpotex constituent d'excellents exemples de consortiums voués à la commercialisation de produits, en l'occurrence le soufre et la potasse. Le Programme coopératif d'expansion des marchés outre-mer, dans l'ouest du Canada, et, dans l'est du pays, le Bureau de promotion des industries du bois ont été mis sur pied par l'industrie forestière avec l'aide du gouvernement pour favoriser la commercialisation des produits à l'étranger. Il s'agit là de très bons exemples de collaboration entre les secteurs public et privé en matière de commercialisation. Pourrait-on faire davantage, dans le même ordre d'idées, pour favoriser la mise au point et la commercialisation de produits ayant une plus grande valeur ajoutée?

Le succès remporté par le Japon et les « quatre dragons » semble reléguer aux oubliettes l'image traditionnelle de l'entrepreneur, soit une femme ou un homme seul contre tous. Aujourd'hui, l'entrepreneurship est fait d'un esprit d'initiative, de dynamisme et d'innovation, mais il n'y aurait aucun mal à vouloir le renforcer en faisant appel aux points forts des partenaires et aux services d'associations industrielles. Je le répète, il existe de nombreux exemples d'entreprises canadiennes qui ont compris que coopération et concurrence ne sont pas antinomiques, en particulier lorsqu'il s'agit d'accéder à des technologies nouvelles sur des marchés étrangers ou de pénétrer sur un marché de façon plus efficace. D'ailleurs, le partenariat à l'échelle internationale est de plus en plus perçu comme un élément important de tout plan d'entreprise couronné de succès.

À mon avis, il est primordial qu'un nombre accru d'entreprises canadiennes fassent ce que tant de leurs concurrentes étrangères font : investir à l'étranger, par des acquisitions, peut-être, ou en formant des coentreprises; en concluant des marchés correspondants qui prévoient des échanges en fait de compétence commerciale, un accès élargi aux marchés et -- surtout -- un accès aux méthodes et techniques nouvelles.

Je crois qu'il s'agit de la voie de l'avenir. Il nous faut, entre autres, trouver le meilleur moyen de mettre en place les ressources au sein de nos associations industrielles et faire en sorte que leurs membres tirent le meilleur parti possible de ces services pour accroître leur compétitivité. À ce chapitre, des questions difficiles devront être posées.

Je vous ai déjà touché un mot au sujet des Japonais. Nous avons tous entendu parler des gourous de la gestion prôner les vertus de leurs keiretsu (groupements d'entreprises), grâce auxquels les compagnies s'appuient mutuellement et investissent dans tous leurs secteurs d'activité, depuis la recherche et la mise au point des produits jusqu'à la commercialisation de ces derniers. Nous avons tous entendu parler des techniques de gestion japonaises et des enseignements que nous pouvons par exemple en tirer en matière de personnel, de planification stratégique et de commercialisation. J'aimerais connaître la contribution possible des entreprises canadiennes au secteur de l'administration des affaires. De quels nouveaux outils vous dotez-vous pour faire face à la concurrence qu'on nous livre de toutes parts, entre autres du Japon?

Les alliances stratégiques de commercialisation constituent un pas - un seul pas cependant - dans la bonne voie et certains de nos concurrents ont déjà franchi ce pas il y a 40 ou 50 ans. Pourquoi les entreprises canadiennes ne s'éveillent-elles qu'aujourd'hui aux avantages que présentent de telles alliances? Qu'avez-vous à proposer pour que les techniques canadiennes de gestion soient mieux adaptées à celles de nos concurrents, ou encore pour que le Canada en vienne à devancer ces derniers à l'échelle mondiale?

Le secteur des ressources constitue le pivot de l'économie canadienne et c'est à lui que nous devons en bonne partie notre niveau de vie élevé. Nous exportons cependant trop de produits non transformés. Nous n'améliorons pas notre technologie. Nous n'ajoutons pas suffisamment de valeur aux produits que nous exportons. Nous sommes maintenant très vulnérables face aux coûts moindres de certains fournisseurs, au remplacement des produits, ainsi qu'aux fluctuations de prix.

Lors de ma visite récente dans leur pays, les Japonais m'ont dit ne pas considérer les ressources naturelles comme un avantage concurrentiel. «Nous pouvons acheter ces ressources n'importe où», m'ont-ils expliqué. Notre défi consiste maintenant à exploiter nos ressources non pas comme de simples matières premières, mais plutôt comme des matières à transformer afin d'en accroître la valeur et de créer de meilleurs emplois au Canada. Nous devons pour cela améliorer constamment notre technologie ainsi que, par ricochet, l'avantage concurrentiel qu'elle nous procure. Pendant les consultations, nous devons demander aux personnes interrogées comment nous pourrions modifier notre attitude à l'égard des ressources, afin de ne plus percevoir celles-ci comme une source inépuisable de richesses, mais bien comme des industries nous donnant véritablement la capacité d'offrir des produits à valeur ajoutée et hautement perfectionnés.

Je viens d'insister sur le secteur des ressources, mais nous devrions nous poser les mêmes questions pour tous les secteurs industriels, qu'ils soient axés sur des biens ou des services commercialisables.

Comment pouvons-nous nous améliorer en créant un climat qui favorise la recherche acharnée de moyens de perfectionner nos produits et services, d'innover et d'en rehausser constamment la qualité? Voilà qui est essentiel pour renforcer notre marché intérieur ainsi que pour rivaliser avec succès, au chapitre des exportations, avec d'autres entreprises qui mettent tout en oeuvre pour réussir.

Bref, comment votre industrie ou votre entreprise accroîtra-t-elle sa productivité? Quelles mesures devront être prises individuellement par nos entreprises? Quel rôle vos associations industrielles sont-elles appelées à jouer? Que devront faire pour leur part les gouvernements? Comment les partenariats peuvent-ils contribuer à ce processus?

L'établissement du Conseil canadien du commerce et de l'emploi dans la sidérurgie (CCCES) illustre bien avec quelle efficacité les syndicats et les chefs d'entreprise peuvent travailler ensemble à la réalisation d'un objectif commun : le recyclage de la main-d'oeuvre. Quel gouvernement peut résister à de tels groupes? Voilà en quoi réside le pouvoir des partenariats.

Le succès du CCCES s'est reflété récemment dans la formation d'un nouveau partenariat dans le domaine de la formation : la Commission canadienne de mise en valeur de la main-d'oeuvre (CCMVM). Nous devons nous appuyer sur l'expérience acquise pendant la mise en place de la CCMVM pour faciliter l'établissement de partenariats efficaces. Cet organisme aura pour fonction d'aider les intervenants à trouver de nouveaux moyens d'assurer le perfectionnement des travailleurs. Certains pourront prétendre qu'il est plus important de réformer les écoles. D'autres affirmeront qu'il vaut mieux importer les compétences dont nous avons besoin et ne pas trop investir dans le recyclage. Beaucoup se plaignent de la compétence des personnes choisies pour participer aux programmes d'apprentissage actuels. Comment attirer des candidats mieux préparés? Quelle est la meilleure stratégie?

Il est temps selon moi que le Canada examine de près un autre type de partenariat : ses associations industrielles. Nos concurrents considèrent leurs propres associations industrielles comme une source de services communs, qui dépassent largement les traditionnelles fonctions de lobbying des associations professionnelles canadiennes. Ainsi, les Allemands ont eu recours à leurs associations pour l'administration de leurs programmes d'apprentissage, qui sont très efficaces. Bon nombre de leurs associations assurent également à leurs membres un soutien en matière de commercialisation, en fournissant à d'éventuels clients des renseignements détaillés sur les produits qu'ils fabriquent. On retrouve aussi ce genre d'entraide dans d'autres pays européens.

Les industries canadiennes auraient tout intérêt à déterminer si elles ne pourraient pas retirer de nombreux autres avantages de leurs

associations. Puisque vous connaissez la concurrence à laquelle elles font face, vous devriez pouvoir recommander des modifications dans ces domaines. Par exemple, les associations devraient-elles être des points de convergence pour la formation dans l'industrie?

L'Association des banquiers canadiens et le secteur de l'investissement desservent tous deux très efficacement leurs membres. Les associations devraient-elles fournir des renseignements sur les marchés, qu'ils soient nationaux ou étrangers? Devraient-elles guider leurs membres en mettant à leur disposition des données comparatives en matière de rendement? Les associations professionnelles constitueraient-elles une tribune plus efficace et moins sujette aux affrontements pour les discussions patronales-syndicales sur les défis posés par la compétitivité? Les associations devraient-elles aider leurs membres à former des alliances stratégiques? Bien sûr, certaines associations canadiennes s'acquittent déjà de certaines de ces tâches, et très efficacement d'ailleurs. Mais d'autres ressources ne pourraient-elles pas être exploitées afin de rendre chaque membre d'une association industrielle plus compétitif?

S'il est structuré et orienté comme il se doit, l'investissement étranger peut avoir du poids. Comment s'y prend-on pour obtenir davantage de mandats de production? Comment les filiales canadiennes peuvent-elles se positionner pour décrocher davantage de contrats intracompagnies? Comment les gouvernements peuvent-ils instaurer des politiques visant à améliorer notre situation ici? Et, enfin, comment accroître notre performance commerciale? Comment inciter les entreprises à s'intéresser aux débouchés sur les marchés américains? Comment provoquer un changement d'attitude chez les fabricants canadiens pour les amener à livrer concurrence sur des marchés autres que ceux des États-Unis? Qu'est-ce qui fait obstacle à cette prise de risques et au renforcement de notre orientation vers l'extérieur? Il est des entreprises canadiennes qui s'en tirent très bien. Il en est d'autres qui sont prisonnières du marché nord-américain. À quoi cela tient-il?

En mettant sur pied des groupes consultatifs, j'ai tenté d'utiliser le plus possible les mécanismes existants. La plupart des groupes s'articulent autour d'au moins un secteur industriel. Je vous ai demandé d'inviter des représentants des fournisseurs, des clients, des syndicats et des universités à faire partie des groupes, car je crois qu'il est essentiel que vous teniez compte de leurs points de vue en rédigeant vos rapports. Certains secteurs partageant des problèmes communs ont été regroupés. Le fait de réunir des gens différents autour de la même table favorisera peut-être la prise de conscience de solutions nouvelles. J'ai suggéré que vous fassiez appel à votre association pour faire en sorte de recueillir un éventail de points de vue le plus large possible.

Comme le temps est un facteur déterminant, je vous incite à former vos groupes le plus rapidement possible. Des représentants du

gouvernement pourront vous y aider cet après-midi. Je ne saurais trop insister sur l'importance d'assurer une large représentativité au sein de vos groupes. Je vous serais reconnaissant de bien vouloir me consulter avant de procéder au choix définitif des membres. Pour ce qui est du calendrier, votre plan d'action sectoriel ainsi que vos recommandations devraient être prêts d'ici à la fin d'avril 1992 afin de permettre au Groupe directeur de les incorporer au plan d'action national.

Le rapport du Groupe directeur sera la synthèse des résultats de toutes les consultations et de tous les comptes rendus des consultations provinciales et d'autres documents, notamment les recommandations contenues dans le rapport de M. Porter sur la compétitivité du Canada. Il contiendra notamment un plan d'action national et des mécanismes pour évaluer dans quelle mesure nous réussirons à atteindre nos objectifs. Le rapport du Groupe directeur influencera la prise de décisions au cours de la prochaine décennie, et ce dans les secteurs privé et public. Votre contribution influera largement sur la forme que prendra la prospérité du Canada.

Je ne veux pas que vous croyiez que votre travail n'aura comme seule utilité que celle d'être intégré au rapport du Groupe directeur. Je peux vous assurer que des exemplaires des rapports et des plans d'action nous seront acheminés, à mes collègues et à moi-même. Je sais que ces documents porteront surtout sur les mesures qui seront prises par le secteur privé pour relever les défis de la compétitivité. Cependant, je suis certain que le gouvernement pourra utiliser certaines de vos recommandations pour élaborer ses politiques au cours des prochaines années. Notre intention n'est pas de nous croiser les bras en prétextant que nous devons attendre de recevoir le plan d'action. Au contraire -- nous savons qu'il faudra parfois agir rapidement et que l'adoption de certaines mesures nécessitera une concertation et un travail qui s'échelonnent sur de nombreuses années. Nous étudierons donc vos recommandations dès qu'elles nous parviendront. Nous comptons en outre sur vous et d'autres intervenants du secteur privé pour appuyer leur mise en oeuvre.

J'avais espéré que des représentants syndicaux puissent agir à titre de coprésidents des groupes de consultations sectorielles. Il est important d'obtenir le point de vue du mouvement syndical à l'égard de ces questions; c'est pourquoi je vous encourage fortement à faire tout votre possible pour accroître cette participation. Après tout, les syndicats sont concernés par la compétitivité au même titre que tout autre groupe dans la société. Je crois qu'ils sont nombreux, au sein du mouvement syndical, à être conscients des défis de la compétitivité auxquels nous devons tous faire face, et à vouloir les relever. Ils savent qu'il ne sert à rien de faire de la rhétorique, alors que nos concurrents utilisent leur savoir-faire. J'oserais donc espérer que les syndicats se rendent compte que l'Initiative de la prospérité a autant à leur offrir qu'aux autres Canadiens, et qu'elle

doit pouvoir bénéficier de leur apport. Je serai très heureux qu'ils participent aux consultations.

Les rapports que vous remettrez au Groupe directeur doivent être axés sur un plan d'action pratique, s'appliquant à vos secteurs. Cependant, je sais fort bien que nous n'accomplirons pas beaucoup de progrès en comptant uniquement sur un plan d'action. Je veux aussi que vous recommandiez des mécanismes permettant d'évaluer si nous sommes en voie d'atteindre des objectifs précis, et ce tant pour le secteur privé que pour le secteur public. Devrait-on instaurer un processus permanent? Si oui, comment en assurer la gestion? Par exemple, serait-il opportun de créer un conseil indépendant qui serait chargé d'établir des priorités et de conseiller les gouvernements et le secteur privé en matière de politiques?

Permettez-moi de me répéter en insistant sur l'essentiel. De nombreux rapports -- Porter, Kodak, l'Association des manufacturiers canadiens, les documents publiés par le gouvernement fédéral sur l'acquisition du savoir et la compétitivité -- aboutissent tous à la même conclusion : à savoir, que pour maintenir notre niveau de vie, il est primordial que nous changions et nos attitudes et nos politiques, car c'est ainsi que nous relèverons plus efficacement les défis mondiaux. Les vieilles mentalités sont toujours présentes au sein du gouvernement, chez les dirigeants d'entreprises, dans les syndicats, au sein du système d'enseignement et du public aussi. En quelque sorte, le changement d'attitude est le plus grand défi à relever.

Sachons utiliser l'Initiative de la prospérité pour nous poser des questions exploratives. Utilisons toute notre expérience pour trouver des solutions appropriées. En effet, le processus même de recherche de réponses aux questions soulevées aujourd'hui sera et restera la clé du succès de l'économie du Canada pendant la décennie en cours et après. L'époque des remèdes miracles est révolue.

Le défi mondial qui se présente est une course sans ligne d'arrivée. Alors, prouvons que nous avons la force et les qualités voulues pour faire partie du peloton de tête.