

Statement

Minister for
International
Trade



Déclaration

Ministre du
Commerce
extérieur

93/57

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE L' HONORABLE TOM HOCKIN,
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
À LA PRÉSENTATION DES PRIX D'EXCELLENCE
À L'EXPORTATION CANADIENNE**

**VANCOUVER (Colombie-Britannique)
Le 4 octobre 1993**

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada

External Affairs and
International Trade Canada

Canada

La soirée d'aujourd'hui est une grande soirée pour les exportateurs canadiens, à qui le Canada doit beaucoup.

C'est une grande soirée pour l'Association des exportateurs canadiens (AEC), qui célèbre ses cinquante années d'existence. Je souhaite sincèrement que vous poursuiviez encore longtemps dans la même voie.

C'est aussi, bien sûr, une grande soirée pour les 10 lauréats des Prix d'excellence à l'exportation canadienne. Et je dois dire que la soirée d'aujourd'hui est également une soirée tout à fait spéciale pour moi.

J'ai été exportateur, universitaire, membre du gouvernement -- ce sont là les principaux jalons de ma carrière, qui a gravité autour du milieu des affaires et, plus particulièrement, de la communauté des exportateurs. Je sais à quel point il est difficile de s'aventurer en terre inconnue, d'atteindre des marchés d'exportation, de prendre des risques parfois sans lendemain. Je sais aussi quelle immense satisfaction l'exportateur peut retirer de ses efforts lorsque ceux-ci aboutissent. C'est pourquoi je suis extrêmement heureux de prendre part à la célébration de ce soir et de vous dire toutes mes félicitations.

Depuis cinq mois que je suis ministre du Commerce extérieur, j'ai eu la chance de prendre part à plusieurs grandes réalisations pour notre pays -- notamment la conclusion de l'accord sur l'accès aux marchés avec nos partenaires de la Quadrilatérale à Tokyo, le règlement du différend avec les États-Unis sur la bière et l'aboutissement des accords parallèles de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain) sur la main-d'oeuvre et l'environnement.

En tant que ministre du Commerce extérieur, je vis un autre moment privilégié ce soir, car dans quelques instants j'aurai l'honneur de rendre hommage à plusieurs personnes dont les idées et les efforts pour vendre des produits, des technologies et des services canadiens à l'étranger méritent une reconnaissance toute particulière.

Pour ma part, je crois que c'est au nom de tous les Canadiens que je dois présenter les Prix d'excellence, car, après tout, ce sont nos intérêts à tous qui sont en jeu.

Comme l'a déclaré la première ministre Campbell le 27 août, le commerce est vital pour nous; c'est le nerf de notre économie. Signalant l'importance des exportations pour la population canadienne, elle a bien traduit la réalité en disant : «La meilleure politique d'emploi pour le Canada est une bonne politique commerciale.»

Si l'on considère qu'un quart ou plus des emplois canadiens sont directement reliés aux exportations et que chaque milliard de

dollars d'exportations génère environ 15 000 emplois, on comprendra facilement que tous les Canadiens bénéficient des succès de nos exportateurs.

Ces succès méritent à juste titre d'être signalés. Les statistiques des six premiers mois de 1993 indiquent que nos exportations de marchandises ont rapporté 87 milliards de dollars, soit 15 p. 100 de plus qu'à la même période en 1992, et 21 p. 100 de plus dans le cas de nos exportations vers les États-Unis.

Mais vous serez d'accord avec moi pour dire que, malgré nos succès, notre pays n'a pas toujours été aussi dynamique et audacieux qu'il aurait pu et devrait l'être au chapitre de l'exportation.

Le fait est que moins d'une centaine de grandes entreprises canadiennes comptent pour 70 p. 100 de nos exportations. Nous devons faire plus pour encourager les petites et les moyennes entreprises à rechercher de nouveaux marchés au-delà de nos frontières.

Cela dit, le gouvernement ne peut pas, à lui seul, lancer d'éventuels exportateurs sur des marchés extérieurs. Il peut cependant leur ouvrir des portes pour qu'ils puissent s'y implanter et prospérer. Il peut les aider à découvrir des débouchés commerciaux, non seulement pour les marchandises, mais aussi pour les services, la technologie et les investissements.

Nous essayons, en particulier, d'encourager les entreprises canadiennes à prospecter les marchés en plein essor de l'Asie et de l'Amérique latine.

Prenons l'Asie, par exemple. Les taux de croissance moyens se situent entre 5 et 6 p. 100; la croissance est encore plus rapide dans le cas des «jeunes tigres» de l'ANASE. D'après les projections, l'économie de la Chine dépassera celle des États-Unis d'ici l'an 2015 et la classe moyenne de ce pays comptera 350 millions de personnes.

En Amérique latine, les taux de croissance moyens se situent aux environs de 4 ou 5 p. 100; le Mexique, dont la population a revenu moyen est de l'ordre de 25 millions de personnes, a enregistré, l'an dernier seulement, une hausse de 26 p. 100 de ses importations.

Le rôle de notre gouvernement, par ses politiques commerciales et par le développement des marchés, est d'encourager les entreprises à exporter vers ces régions pleines d'avenir. Voilà des défis auxquels nous ne nous sommes jamais soustraits.

Nous avons au contraire pris les devants en lançant les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round en 1986, et nous avons continué à exercer des pressions pour favoriser leur aboutissement.

En 1989, nous avons mis en oeuvre l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) afin d'améliorer notre accès à un marché qui absorbe plus de 75 p. 100 de nos exportations. En plus d'abolir les barrières tarifaires et non tarifaires, nous avons négocié un mécanisme de règlement des différends qui, en cas de divergence de vues, permet aux parties d'être entendues en toute équité et en toute efficacité.

L'ALE a-t-il été un accord fructueux? L'an dernier, en dépit du ralentissement de l'économie, nos exportations de marchandises vers les États-Unis ont atteint un montant record de 122,3 milliards de dollars; cette courbe ascendante se maintient depuis janvier 1992. Au cours des sept premiers mois de l'année 1993, notre excédent commercial avec les États-Unis s'est élevé à 12,7 milliards de dollars, en hausse de 4,4 milliards de dollars comparativement à la même période, l'an dernier.

L'étude de l'Institut C.D. Howe rendue publique le 16 septembre montre que, dans les secteurs libéralisés par l'ALE, les exportations canadiennes ont augmenté en moyenne de 33 p. 100, en valeur, de 1988 à 1992.

Qui plus est, la croissance s'est faite principalement dans les secteurs industriels à salaires élevés, les secteurs des technologies de pointe à forte valeur ajoutée. Comme on le souligne dans le rapport, il s'agit là, et je cite [Traduction] : «d'industries cruciales pour l'avenir économique du Canada, et le libre-échange leur ouvre des débouchés permettant une croissance qu'aucune stratégie industrielle dirigée par le gouvernement ne pourrait assurer».

L'Accord de libre-échange nord-américain fait fond sur l'ALE en élargissant notre accès à certains marchés américains, en améliorant le processus de règlement des différends et, bien sûr, en ouvrant le marché mexicain, qui connaît une croissance très rapide.

Je suis sûr qu'en tant qu'exportateurs vous saurez jauger la logique ayant présidé à la signature d'un accord qui nous donne à peu près le même accès au sud du Rio Grande que celui dont le Mexique bénéficie sur notre marché. Il s'agit tout simplement d'équilibrer les balances, de corriger une situation en vertu de laquelle 80 p. 100 de nos exportations se heurtent à des barrières dressées par le Mexique, tandis que 80 p. 100 des exportations de ce pays vers le Canada peuvent accéder à notre marché en franchise.

Nous avons la conviction qu'en élargissant notre accès au marché mexicain et notre présence là-bas, les entreprises canadiennes mettront plus clairement l'accent sur l'ensemble de l'Amérique latine.

En guise de contribution à l'étude des débouchés que cette région offre au Canada, la première ministre Campbell a également annoncé, le 27 août, son intention de constituer une Commission d'experts, composée de dirigeants du monde des affaires, du milieu universitaire et des syndicats. Cette Commission devra présenter dans un délai de six mois un rapport sur le chiffre d'affaires -- et le nombre d'emplois pour les Canadiens -- que la région peut procurer à notre pays.

Au moment où nous nous engageons à Genève sur la dernière ligne droite des négociations du GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), nous cherchons à obtenir l'ouverture d'autres marchés étrangers, combinée à un ensemble renforcé de règles commerciales.

Puisque le Canada exporte le quart de sa production, il est très important pour notre pays que les négociations du GATT débouchent sur de grands résultats équilibrés. Personnellement, j'entends continuer à tout mettre en oeuvre pour faire en sorte que nous y parvenions.

Il est incontestable que j'ai été réconforté par les progrès qui ont été accomplis depuis le mois de mai, lorsque le Canada a réuni les ministres du Commerce des États-Unis, du Japon et de la Communauté européenne - nos partenaires au sein de la Quadrilatérale - pour relancer les négociations sur l'accès aux marchés. Cette initiative, qui a trouvé son aboutissement dans la conclusion de l'accord provisoire sur l'accès aux marchés à Tokyo en juillet, a, dans les faits, remis les négociations commerciales mondiales sur les rails.

La nouvelle entente du GATT et l'ALENA nous permettront de disposer d'un ensemble d'accords commerciaux qui se renforcent mutuellement et qui sont ouverts sur le monde extérieur; utilisés par des gens comme vous et par nos lauréats de ce soir, ces accords serviront bien nos intérêts.

Lorsque Kim Campbell a pris la parole à Toronto, le 27 août, elle est allée encore plus loin, proposant un resserrement des relations commerciales avec la région la plus dynamique du monde d'aujourd'hui : la communauté économique de l'Asie-Pacifique. Elle s'attend à ce qu'on donne fermement suite à cette idée en novembre, à l'occasion de la réunion de l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique, à Seattle.

Nous, du gouvernement et du secteur privé, devons être présents sur les marchés en croissance, présents là où des débouchés

s'offrent au Canada. Telle est la raison d'être du Plan de promotion du commerce extérieur. Il fait en sorte que les 17 ministères et organismes fédéraux oeuvrant dans le secteur des affaires internationales unissent leurs efforts, dans une démarche de partenariat avec le secteur privé, afin de repérer les débouchés commerciaux et d'en tirer parti.

Telle est, aussi, la raison d'être du programme Accès Amérique du Nord. Comme vous le savez, mon prédécesseur, Michael Wilson, a annoncé en mars cette initiative dotée d'un budget de 27 millions de dollars. Nous avons sur place, aujourd'hui, quelques dépliants qui présentent les grandes orientations du programme et la façon dont vous pouvez en tirer parti. J'aimerais dire un mot de l'état de l'exécution de ce programme.

Aujourd'hui, nous publions un cahier spécial, «Mexique-Canada : Partenariat pour la réussite» -- il s'agit d'un guide commercial approfondi, fruit d'une collaboration avec le secteur privé. Une nouvelle série d'études sectorielles examinera ces questions plus à fond au cours des prochains mois.

Votre association fait avancer la réflexion au moyen d'une série nationale de colloques sur le nouveau climat commercial en Amérique du Nord, à l'occasion desquels on fournit notamment des conseils pratiques relatifs aux règles d'origine, à l'étiquetage et aux douanes.

L'initiative de formation en commerce extérieur, qui bénéficie des avis et de l'apport de l'AEC et d'autres organisations, va de l'avant avec le programme GéOFITT pour le Mexique, lequel, à son tour, débouche sur les missions NEMEX de Commerce extérieur Canada dans ce pays.

Nous sommes en train de préparer de 25 à 30 foires ou missions commerciales, dont la plus importante foire commerciale solo que le Canada ait organisé au Mexique -- Canada Expo, à Mexico, en mars 1994. Nous nous attendons à ce que plus de 400 entreprises canadiennes soient présentes dans le but de s'implanter de plain-pied sur le dynamique marché mexicain.

Nos démarches graduelles au Mexique et en Asie constituent une illustration de ce que je vous disais plus tôt : nous ciblons les marchés porteurs de demain. Nous mettons également l'accent sur les secteurs particulièrement prometteurs.

Prenez, par exemple, le programme VisionExport de cette année, un important volet du Mois du commerce extérieur. VisionExport permet à 70 de nos spécialistes du commerce en poste dans le monde entier de se mettre en rapport directement avec des entreprises de toutes les régions du pays. Ils s'intéresseront particulièrement à cinq grands secteurs : les produits et services dans le domaine des soins de santé, l'équipement et la

technologie industriels et électriques, l'équipement et les services dans le secteur de l'extraction minière, le poisson et le secteur agroalimentaire.

Voilà un exemple d'action gouvernementale ciblée et répondant à la demande.

VisionExport contribue à la réalisation d'un autre grand objectif du Mois du commerce extérieur : ce programme sensibilise l'ensemble de la population canadienne à l'importance des exportations. Dans ce but, nous envoyons des conseillers commerciaux, des lauréats du Prix d'excellence à l'exportation canadienne et d'autres exportateurs émérites dans une trentaine de collectivités à travers le pays, depuis Nanaimo jusqu'à Corner Brook. Ils y rencontreront des groupes de gens d'affaires, des étudiants et des journalistes, et expliqueront l'importance que le commerce extérieur revêt pour notre pays.

Vous et moi serons d'accord, je pense, pour dire que plus les Canadiens comprendront l'importance du commerce et plus ils auront la conviction que nous pouvons réussir sur les marchés mondiaux, mieux notre pays s'en portera.

Il y a beaucoup d'autres choses dont j'aurais voulu vous parler ce soir. J'espère vous avoir bien présenté ma perception de l'état actuel des choses en ce qui concerne l'exportation ainsi que les orientations que nous avons définies dans ce domaine.

Ce qu'il faut retenir, c'est la nécessité de se concentrer sur les marchés porteurs de demain - l'Asie et l'Amérique latine -, d'élargir la définition de notre champ d'intervention naturel, de porter notre regard au-delà des marchés que nous connaissons bien, ceux des États-Unis et d'Europe.

J'insiste également sur une démarche de partenariat stratégique et coordonnée, une démarche qui place nettement les exportateurs au premier plan.

Dans un an, j'aimerais revenir et dresser avec vous un bilan de l'action que nous avons menée. Ce sera pour moi un honneur tout particulier que de le faire au moment où nous célébrerons le centième anniversaire du Service des délégués commerciaux.

En guise de conclusion, permettez-moi de féliciter à nouveau les lauréats des Prix d'excellence à l'exportation canadienne de cette année, de formuler mes meilleurs vœux à l'AEC à l'occasion de son cinquantième anniversaire et de remercier chacun de vous de m'avoir offert cette occasion de vous rencontrer.