

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.



NOTES POUR UNE ALLOCUTION
DE L'HONORABLE JAMES KELLEHER,
MINISTRE DU COMMERCE
EXTERIEUR, A L'OCCASION
DE LA PRESENTATION DES PRIX
D'EXCELLENCE A L'EXPORTATION
CANADIENNE

TORONTO

LE 16 OCTOBRE 1984

Je suis très heureux de me trouver parmi vous ici aujourd'hui.

Cette cérémonie n'est qu'un événement parmi plus de 250 autres qui se tiendront dans les diverses régions du pays durant le Mois canadien de l'Exportation. Même s'ils sont tous importants, celui d'aujourd'hui est très spécial. La présentation des Prix d'excellence à l'exportation permet de distinguer, à l'échelle nationale, les entreprises qui incarnent le mieux l'objectif du Mois de l'Exportation qu'est l'amélioration de la performance du Canada en matière d'exportation.

Le Mois de l'Exportation vise à sensibiliser davantage la population au rôle clé que jouent les exportations dans l'économie canadienne. Le lien entre les ventes à l'exportation et l'emploi est direct; il est également essentiel à notre bien-être en tant que nation. L'an dernier, nous avons exporté plus de 90 milliards de dollars de biens et services. C'est près du tiers du Produit national brut du Canada, et 3 millions d'emplois au Canada dépendent de ces ventes.

Nous voulons encourager les entrepreneurs à songer aux occasions d'exportation qui s'offrent à eux. Elles sont pratiquement illimitées. Aux non-exportateurs, nous demandons d'envisager l'option exportation. Et nous demandons aux exportateurs d'examiner de leur côté les possibilités d'une expansion de leurs échanges.

Le nouveau gouvernement a fait du commerce extérieur une priorité, et les programmes de soutien du commerce offerts par le ministère des Affaires extérieures refléteront cette priorité.

Les gouvernements fédéral et provinciaux offrent une très vaste gamme de programmes de soutien à l'exportation. L'aide fournie par le gouvernement fédéral est variée; ainsi, l'exportateur peut, dans un premier temps, demander conseil aux délégués commerciaux affectés dans 113 missions canadiennes à l'étranger sur les débouchés dans leur région. Vient ensuite le soutien des activités de promotion, par le biais des foires et des missions commerciales. Enfin, une assistance est également offerte aux niveaux du financement et de l'assurance des exportations.

Il y a deux semaines, je me suis rendu à Washington où j'ai visité une exposition internationale d'envergure sur les transports en commun. J'y ai rencontré des représentants de 24 entreprises canadiennes spécialisées dans la fabrication de produits de pointe qui sont en demande sur le marché international. Cette exposition était importante non seulement parce qu'elle donnait le coup d'envoi du Mois canadien de

l'Exportation et qu'elle avait eu lieu dans la capitale des États-Unis, notre principal partenaire commercial, mais surtout parce que le marché de plusieurs milliards de dollars qu'est le transport en commun dans les villes du monde entier est un marché que les entreprises canadiennes ont réussi à percer. Il ne saurait y avoir de meilleur exemple de notre capacité, en tant que nation, de travailler ensemble que d'atteindre les objectifs économiques que nous nous sommes fixés en dépit de la rude concurrence internationale.

Permettez-moi de faire une courte digression pour souligner que la concurrence devient effectivement de plus en plus rude. Ainsi, au cours des derniers mois, nos exportations d'acier aux États-Unis ont été gravement menacées. Nous avons pu régler ce problème après que le gouvernement et l'industrie eurent décidé de collaborer dans l'adversité. Mais nous ne pouvons nous reposer sur nos lauriers. Nous ne sommes pas au bout de nos peines, loin de là. Nombre de pays vers lesquels nous exportons font peser des menaces protectionnistes de plus en plus grandes, et il est, à mon avis, impératif que nous entamions des négociations multilatérales et bilatérales pour assurer un meilleur accès à nos biens et services. C'est uniquement de cette façon que nous pourrions créer un climat propre à multiplier les investissements nationaux et étrangers dont notre économie a besoin.

La plupart des manifestations qui se tiendront en octobre dans le cadre du Mois canadien de l'Exportation sont le fruit d'une collaboration de la part des organisations industrielles et du milieu des affaires, des universités, du monde du travail, de dirigeants d'entreprises et des gouvernements fédéral et provinciaux. Je tiens à souligner tout particulièrement la contribution très positive des gouvernements provinciaux.

Au Canada, il est essentiel que les gouvernements fédéral et provinciaux se concertent pour aplanir les difficultés auxquelles nous nous heurtons dans le domaine du commerce international. J'ai commencé à rencontrer mes homologues des provinces et c'est le message que je leur transmets. Nous leur sommes très reconnaissants de nous avoir aidés à faire du Mois canadien de l'Exportation un succès.

Cette même collaboration nationale est illustrée par les membres du jury à qui nous devons les choix de cette année. Permettez-moi de les saluer maintenant. Ils forment un groupe distingué. Je voudrais les remercier pour le temps et l'énergie qu'ils n'ont pas ménagés et qui ont contribué à faire du Prix d'excellence à l'exportation une distinction aussi prestigieuse.

Tout comme l'an dernier, les membres du jury ont eu des choix difficiles à faire. Les sociétés en nomination étaient toutes de haut calibre. Même s'il n'y avait aucune règle précise à ce sujet, les lauréats représentent un éventail de secteurs industriels, viennent de toutes les régions du pays et sont constitués d'entreprises petites et moins petites; c'est d'ailleurs tout à l'honneur du milieu canadien des affaires.

Les critères de sélection sont rigoureux. Une firme doit s'être signalée dans le domaine de la commercialisation des exportations, en terme de ventes, de financement ou de promotion du commerce d'exportation. Les réalisations sont mesurées en fonction des augmentations du chiffre d'affaires au cours des trois dernières années financières, du succès à pénétrer de nouveaux marchés et de la mesure dans laquelle la société a réussi à introduire de nouveaux produits sur le marché mondial. Le contenu canadien, l'éventail des marchés qui ont donné lieu à des ventes, la mesure dans laquelle la société a pu garder sa part du marché face à une forte concurrence étrangère et la proportion de ventes à l'exportation par rapport aux ventes totales sont au nombre des autres facteurs évalués.

Si vous vous arrêtez aux critères que je viens de mentionner, vous constaterez que la firme qui y satisfait est bien armée pour supplanter ses concurrents sur les marchés étrangers.

Les récipiendaires des Prix d'excellence à l'exportation ont prouvé qu'il était possible de livrer concurrence sur les marchés mondiaux. Ils ont mérité ces prix en faisant exactement ce que nous devons faire en tant que nation pour assurer notre prospérité.

Ils se sont fixé des objectifs difficiles et ils les ont atteints. Ce faisant, ils ont établi une norme d'excellence que le reste d'entre nous devons viser si nous voulons faire notre marque sur les marchés mondiaux.

Je désire profiter de l'occasion pour remercier l'Association canadienne d'exportation. Bien que les Prix soient remis par le gouvernement fédéral, l'Association nous permet de le faire dans un cadre approprié, parmi des gens en mesure d'apprécier les difficultés rattachées à l'exportation et, par conséquent, le succès des entreprises récompensées de leurs efforts.

Avant de saluer la contribution de ces firmes en remettant à leurs représentants les Prix d'excellence à l'exportation, permettez-moi de conclure sur cette pensée. Notre pays est actuellement aux prises avec de graves difficultés économiques.

La solution réside, du moins en partie, dans le fait que les Canadiens doivent devenir des exportateurs hors pair. Les récipiendaires des Prix de cette année nous ont montré comment y arriver.

Je passe maintenant la parole à l'honorable député de Kicking Horse Pass (Dave Broadfoot), qui nous aidera à faire les présentations.