

STATEMENT DISCOURS

MINISTER
FOR
INTERNATIONAL
TRADE.

MINISTRE
DU
COMMERCE
EXTÉRIEUR.



85/02

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE JAMES KELLEHER,
MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,
DEVANT LE CONSEIL COMMERCIAL
CANADA-CHINE

OTTAWA

LE 21 JANVIER 1985

Mesdames et Messieurs,

Je suis enchanté de pouvoir participer à la sixième réunion générale annuelle du Conseil commercial Canada-Chine. Sachant fort bien à qui je m'adresse, ce n'est toutefois pas sans quelque appréhension que j'assume mon rôle de conférencier principal. En effet, bon nombre d'entre vous se consacrent à l'étude des relations sino-canadiennes et certains d'entre vous se sont rendus en Chine à plusieurs reprises. Nous avons en outre parmi nous des membres de l'ambassade de la République populaire de Chine -- que j'apprécie tout particulièrement car l'ambassade a joué un rôle précieux dans l'édification des rapports entre nos deux pays. Je suis sûr, par ailleurs, que l'ambassadeur n'hésitera pas à me corriger au besoin.

Pour être tout à fait franc avec vous, je dois vous avouer que j'ai l'impression d'être un hockeyeur de niveau junior rappelé pour donner des leçons à Wayne Gretzky sur la façon de compter des buts.

À cette différence près toutefois que ma position de ministre du commerce extérieur du Canada met certaines ressources à ma disposition et que je ne suis pas sans connaître quelque chose de l'orientation commerciale que prend le Canada. Je vous demanderai donc d'être patient. Il se peut que je ne vous apprenne pas grand chose, mais il n'est pas exclu que mes propos présentent de l'intérêt.

Personne ici n'ignore que le gouvernement progressiste-conservateur compte aux premiers rangs de ses priorités la revitalisation de la performance commerciale du Canada. Le Premier ministre en a souvent parlé et ce thème a occupé une place de choix dans l'Exposé économique présenté en novembre dernier par le ministre des Finances. J'en ai aussi fait mention de temps à autre.

Je crois que vous connaissez également les grandes lignes de notre stratégie. Nous avons l'intention d'examiner, de concert avec le secteur privé et les gouvernements provinciaux, les diverses avenues qui nous permettraient d'assurer et de renforcer l'accès de nos exportations aux marchés mondiaux. Nous publierons bientôt un document de travail sur le financement des exportations. Nous participerons activement aux initiatives destinées à inciter les nations commerçantes du monde à amorcer une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sous les auspices du GATT. Nous entendons explorer les options qui s'offrent à nous en vue de renforcer nos liens commerciaux avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis. Enfin, nous lancerons une grande campagne afin d'accroître nos échanges avec les nations de la bordure du Pacifique,

qui, comme vous le savez, est la région du monde qui croît le plus rapidement sur le plan économique.

Passons maintenant au plan "rapproché" -- la Chine.

Il va de soi que certains plans rapprochés sont plus grands que d'autres.

La Chine fait souvent les manchettes ces jours-ci. Tellement de missions commerciales de l'Occident visitent le pays que ses hôtels affichent "complet". Il est rare qu'au cours de la semaine la presse ne fasse pas état d'un nouvel accord conclu avec des groupes d'affaires occidentaux. Nous avons appris avec beaucoup d'intérêt, la création de zones économiques spéciales -- je crois qu'il y en a maintenant 19 -- et du statut très particulier que la Chine s'est engagée à accorder à Hong Kong. Inutile d'ajouter que ce sont pour nous de bonnes nouvelles.

D'autre part, nous avons également lu toute une série d'articles annonçant que la Chine était sur le point de dénoncer Karl Marx et d'adopter le capitalisme. N'en croyez rien. La Chine restera une économie à planification centrale. Tout simplement, la planification centrale a été élargie quelque peu pour inclure certaines pratiques capitalistes.

C'est plutôt la modernisation du marxisme qui se produit actuellement en Chine, et c'est là un phénomène fort intéressant en soi. Dans le prolongement direct de son ouverture à l'Occident au cours des dernières années, la Chine a décidé -- et le Vice-premier ministre Deng Xiaoping a décrété -- qu'il était tout à fait approprié que les communistes utilisent des outils et des méthodes capitalistes. En Chine même, cela signifie des récompenses monétaires aux travailleurs et aux gestionnaires qui font augmenter la production, la promotion du consumérisme et le profit -- utilisé de façon appropriée, il va de soi. À Beijing, par exemple, il y a un nouveau supermarché, propriété collective, que l'on a baptisé "Yi Li", ce qui signifie "bénéfices honorables".

En Chine, de telles initiatives sont qualifiées de "socialisme à la chinoise". C'est un socialisme très pragmatique. C'est ainsi que la Chine envoie certains de ses étudiants les plus brillants à l'étranger pour voir ce qu'ils peuvent apprendre de nous -- surtout en sciences, en technologie et en techniques de gestion. Le gouvernement de la Chine se montre de plus en plus disposé à la souplesse dans son approche du commerce extérieur et des investissements étrangers. Pour leur part, les sociétés

d'État chinoises se mesurent aux entreprises occidentales et japonaises sur les marchés internationaux. Je crois qu'il est juste de dire que le sens des affaires n'a jamais fait défaut au peuple chinois. Si par hasard cela a été le cas a été le cas par le passé, ce ne l'est certainement pas aujourd'hui.

Pour le monde des affaires à l'extérieur de la Chine, cela crée un climat très stimulant. Voici un pays qui commence à ouvrir ses portes, un pays avec une civilisation vieille de trois millénaires et un marché de plus d'un milliard d'habitants. Mais caveat venditor -- que le vendeur prenne garde. La Chine est de loin le plus difficile marché auquel se soient attaquées les entreprises canadiennes.

Cela tient à plusieurs raisons. Il y a d'abord le problème de communication entre les membres de deux cultures fort différentes.

Il y a aussi la bureaucratie. La bureaucratie chinoise reste considérable malgré les efforts du gouvernement actuel pour accroître l'efficacité du système. Par conséquent, il faut investir beaucoup de temps et d'argent pour développer des débouchés en Chine.

En outre, la Chine s'est montrée peu empressée à recourir aux crédits étrangers commerciaux pour financer ses importations. La Chine préfère prêter plutôt qu'emprunter et quand elle emprunte, c'est à de très bonnes conditions, se rapprochant souvent de la formule aide-commerce.

Les déceptions s'expliquent aussi par les attentes irréalistes des entreprises canadiennes qui s'aventurent en Chine pour la première fois. La Chine offre certes des possibilités, mais il faut du temps pour y développer des débouchés et les possibilités se présentent plutôt dans des créneaux précis qu'à la grandeur du marché. La Chine n'a pas ouvert toutes ses portes. Il y a encore beaucoup de protectionnisme. Les Chinois accordent la priorité au remplacement des importations et à la promotion des exportations. Les autorités encouragent les investissements et les produits qui contribuent à la réalisation de ces objectifs. Cela veut dire que la priorité est accordée aux secteurs de la technologie, des biens d'équipement, des coentreprises et des matières premières. Il y a peu d'intérêt pour les autres secteurs.

La compétitivité au niveau des prix est également un sérieux problème sur le marché chinois. On m'a fait valoir que la taille relativement modeste de nos entreprises fait que leurs produits et leurs services sont souvent hors de la course en ce qui concerne les prix. Il se peut que cet argument ait une certaine valeur, mais je crois qu'il s'agit, du moins en partie, d'un faux argument. Je me demande si une grande part du problème ne tient pas à nos politiques de tarification? En raison des risques qu'elles associent au commerce extérieur, les entreprises canadiennes ont tendance à ajouter un éventail de frais pour imprévus qui dans un pays comme la Chine les éliminent tout simplement de la course. Pour leur part, certains de nos concurrents font exactement l'opposé. Ils coupent leurs prix, se disant que chaque contrat additionnel qu'il décroche à l'étranger contribue à réduire leurs frais généraux. Peut-être ferions-nous bien de les imiter et de refaire nos calculs.

Un autre facteur influe sur les échanges avec la Chine. On pourrait l'appeler le facteur incertitude. La République populaire de Chine a connu plusieurs virages abruptes durant ses 35 années d'existence. Il y a eu la période des Cent fleurs, puis le Grand bond en avant, suivi de la Révolution culturelle qui fut elle même suivie de la période des modernisations. Quelle garantie avons-nous que cette période d'amélioration des relations d'affaires durera?

Aucune, évidemment. Personne ne peut prédire l'avenir. Mais il semble y avoir maintenant en Chine de la stabilité, du pragmatisme, un sentiment que la vie appartient à l'individu plutôt qu'à l'État. Ce sont là des développements qui augurent bien pour l'avenir. Il y a également une vague de fond de consumérisme qu'il sera difficile d'enrayer. Dans les centres urbains chinois, neuf foyers sur dix ont maintenant le téléviseur, et dans bon nombre de cas un téléviseur couleurs. Les gens achètent des choses qu'ils n'ont jamais eues auparavant et font des choses qu'ils n'ont jamais pu faire auparavant. Il y a des discothèques et des romans-savon et les gens ont le sentiment que la vie s'améliore. Il y a même de la musique rock, ou peut-être s'agit-il de musique folk accomodé à un rythme rock, que produisent des vedettes rock chinoises. Je suppose qu'on pourrait parler d'un rock and roll à la chinoise.

Par voie de conséquence, si on ne peut être assuré que la Chine maintiendra son cap actuel, il n'y a pas grand chose qui nous incite à penser le contraire. Les cieux se sont beaucoup éclaircis.

Quelles conclusions s'imposent en ce qui concerne les entreprises canadiennes? Notamment les petites et moyennes entreprises qui sont l'ossature de l'industrie canadienne? Vous serez peut-être surpris.

C'est justement le secteur avec lequel les Chinois veulent transiger en raison de l'accent qu'ils mettent sur la rénovation de leurs moyens de production. Un nombre croissant de délégations chinoises ont constaté que les petites et moyennes entreprises canadiennes ont la technologie que recherche la Chine dans ce secteur. Un certain nombre de contrats ont d'ailleurs été signés par des entreprises telles que STM Computers, Dyer Equipment, Dipix, MecFab et Canterra Engineering.

Naturellement, certains problèmes peuvent surgir quand de petites et moyennes entreprises cherchent à développer des débouchés en Chine. Entre autres, l'essentiel de leur expérience du commerce extérieur s'est fait avec les États-Unis, un marché fort simple comparé à celui de la Chine. En outre, les petites et moyennes entreprises n'ont pas les ressources financières et humaines dont disposent les sociétés multinationales. Ils ont besoin d'une aide plus poussée et c'est pourquoi nous réévaluons à l'heure actuelle les programmes d'aide commerciale que le gouvernement fédéral met à leur disposition.

En raison des frais rattachés à l'établissement d'une présence en Chine, l'un des meilleurs outils que le gouvernement peut mettre à leur disposition est un personnel commercial fort et efficace, aussi bien dans nos ambassades qu'à l'administration centrale. Notre personnel sur le front chinois est sérieusement débordé et n'a pas toujours été en mesure de fournir à nos gens d'affaires le service que nous aurions voulu donner. De toute évidence, il faut renforcer nos effectifs et chose curieuse, c'est exactement ce que nous faisons. Nous allons accroître les ressources que nous affectons aussi bien à notre mission à Beijing qu'à notre mission à Hong Kong. Nous entendons accélérer la construction de notre nouvelle ambassade à Beijing. Nous allons également envisager de quelle façon établir une présence canadienne à Shanghai.

Nous sommes également à étudier un éventail d'encouragements à l'exportation. Notre instrument le plus important à cet égard, que vous connaissez sans doute tous, est le Programme pour le développement des marchés d'exportation (PDME).

J'aimerais également annoncer aujourd'hui que dans le cadre de notre programme des foires et missions le Canada a accepté l'invitation du gouvernement de la Chine et participera à la foire commerciale Asie-Pacifique qui se tiendra à Beijing en novembre de cette année. Environ une centaine de compagnies canadiennes participeront à la foire, surtout des sociétés dans les secteurs de l'énergie, des transports, des communications et de l'agriculture. Notre principal objectif sera la promotion des échanges et nous comptons sur vous pour faire connaître la participation canadienne à l'occasion de vos contacts d'affaires avec vos interlocuteurs chinois. C'est seulement si nous travaillons ensemble que nous pouvons espérer tirer le maximum de bénéfices de notre participation à cette foire internationale prestigieuse.

Dans le but de renforcer nos liens économiques avec la Chine et dans le cadre du programme Exportations 85, j'espère que je pourrai ainsi que plusieurs de mes collègues du Cabinet diriger des missions commerciales en République populaire de Chine durant l'année en cours. En outre, la Ministre chinois des relations économiques et du commerce extérieur, Mme Chen Mu Hua et son collègue, la ministre responsable des ressources hydrauliques et de l'électricité, Mme Quian Zheng Ying, ont accepté notre invitation de venir au Canada en 1985.

Une des questions que nous étudierons est le financement des importations technologiques de la Chine. Les réserves de devises de la Chine sont maintenant d'environ 10 milliards de dollars, somme considérable mais insuffisante pour répondre à ses besoins de développement. Le financement concessionnel de l'étranger ne suffira pas non plus. C'est pourquoi mon gouvernement étudiera de près les conditions particulières auxquelles font face les sociétés canadiennes qui opèrent sur le marché chinois. Certaines possibilités existent dans ce domaine mais je ne suis pas sûr que nous soyons en mesure de répondre intégralement aux attentes de la Chine.

De concert avec la Chine, le Canada a également étudié les façons de diversifier les exportations de biens manufacturés chinois au Canada. En outre, la Chine envisage sérieusement d'investir au Canada de façon à assurer ses approvisionnements dans les secteurs des produits alimentaires et de la potasse. Une part substantielle de notre stratégie d'exportation a été centrée sur le développement conjoint du secteur énergétique chinois, le Canada fournissant les compétences et le matériel nécessaires à l'exploration, l'exploitation et le transport de l'énergie. Nous entendons intensifier nos efforts dans ces domaines. L'amélioration du réseau de communications de

la Chine est un autre secteur vital du développement de ce pays et nous entendons poursuivre activement nos efforts dans ce domaine.

J'espère que certaines des idées que j'ai voulu partager avec vous aujourd'hui, soulignerons l'importance que mon gouvernement attache au marché chinois. Nous croyons que le processus en cours est interactif. Au fur et à mesure que nous améliorons notre compréhension de la Chine et notre approche au niveau de la commercialisation, les Chinois se familiarisent avec les pratiques commerciales internationales. De ce processus résulteront de meilleures possibilités de bénéfices de part et d'autre.

Dans ce contexte, nous sommes conscients de la contribution considérable du Conseil commercial Canada-Chine au développement du commerce sino-canadien. Je suis fier des réalisations de cet organisme financé de sources privées et j'espère qu'ensemble nous pourrions travailler encore davantage à consolider nos rapports avec le géant de l'Asie. Comme je l'ai déjà dit, certains plans rapprochés sont plus grands que d'autres.

Je vous remercie.