

# STATEMENT DISCOURS

MINISTER  
FOR  
INTERNATIONAL  
TRADE.

MINISTRE  
DU  
COMMERCE  
EXTÉRIEUR.



85/25

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE  
L'HONORABLE JAMES KELLEHER,  
MINISTRE DU COMMERCE  
EXTÉRIEUR, AU COMITÉ DE  
REGROUPEMENT DES ACTIVITÉS  
INDUSTRIELLES

QUÉBEC

LE 3 MAI 1985

En assumant le pouvoir en septembre, le gouvernement actuel a pris deux grands engagements envers le peuple canadien: remettre l'économie en marche, et reconstruire les ponts du dialogue et de la consultation entre Ottawa et le reste du Canada. Cette rencontre est l'un des fruits de ces deux engagements, et je vous remercie de nous avoir aidé à la rendre possible.

Ceux d'entre vous qui oeuvrent sur les marchés extérieurs savent combien cet environnement est difficile. Sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT), les nations commerçantes du monde s'efforcent depuis des années de concerter leurs actions. Mais le commerce international est encore loin de se faire librement.

Les forces du protectionnisme se font sentir dans tous les pays, dont le Canada, et ces pressions s'exercent sans relâche. L'an dernier seulement, par exemple, plus de 100 projets de loi protectionnistes ont été présentés au Congrès américain. Beaucoup d'entre eux n'ont pas eu la vie longue, mais leur nombre est certainement révélateur de ces pressions. Et ce nombre ne fait que s'accroître.

En plus de cela, nous devons maintenant faire face à la concurrence de plus en plus vive de nations qui ont développé leurs industries. Nous devons affronter la révolution de la haute technologie et nous accommoder du fait que de nouveaux matériaux comme les matières plastiques viennent remplacer certaines de nos exportations traditionnelles (comme le cuivre et le nickel).

En tant que nation, nous avons tardé à nous adapter à ces changements. En 1968, le Canada se classait au quatrième rang des nations commerçantes du monde, juste avant le Japon. Aujourd'hui, la part du Japon dans les échanges internationaux est deux fois plus importante que la nôtre, et nous avons glissé au huitième rang.

Le fait que nous ayons actuellement un solide excédent commercial ne devrait pas tromper notre vigilance. Si nous voulons maintenir notre niveau de vie - et l'améliorer -, nous devons faire mieux comme nation commerçante. Nous devons développer notre avantage concurrentiel.

En bref, nous devons jeter un regard critique sur nos exportations.

Depuis son arrivée au pouvoir, le gouvernement en place a rapidement pris des mesures pour améliorer nos résultats commerciaux.

Nous avons entrepris deux grandes campagnes de promotion des exportations, y compris Carrefour 85 qui, en mars, a permis à nos délégués commerciaux à l'étranger de venir rencontrer des exportateurs potentiels.

Nous collaborons activement avec les ministres provinciaux du Commerce pour élaborer une stratégie nationale du commerce.

Le commerce a constitué une partie très importante de la Conférence des premiers ministres tenue à Regina et, comme vous le savez, il a formé un élément essentiel de la rencontre au Sommet entre le Premier ministre Mulroney et le Président Reagan. Vous savez peut-être que j'ai été spécifiquement chargé de collaborer avec le représentant spécial au commerce des États-Unis pour établir un mécanisme bilatéral en vue de chercher des moyens de réduire ou d'éliminer les obstacles au commerce entre nos deux pays. À cet égard, je peux vous dire que j'ai eu dans les deux dernières semaines d'excellentes rencontres avec l'Ambassadeur Mike Smith, représentant intérimaire spécial au commerce des États-Unis, et avec Clayton Yeutter, à qui le Président Reagan a demandé d'assumer cette fonction. Nous travaillerons ensemble cet été et nous présenterons un rapport préliminaire en septembre.

L'autre grande initiative que nous avons prise est la raison qui m'amène ici aujourd'hui. En janvier, le gouvernement publiait deux documents de travail - l'un sur le Financement des exportations, document plutôt technique, et l'autre intitulé "Comment maintenir et renforcer notre accès aux marchés extérieurs."

Vous pouvez vous les procurer ici aujourd'hui, et je peux vous dire que le document sur l'accès aux marchés s'est envolé à la vitesse de l'éclair. On nous en a demandé plus de 25 000 exemplaires, et nous en sommes maintenant à la quatrième impression. Je m'attends à être bientôt contacté par le Club du Livre du Mois.

Pour ceux qui ne l'ont pas vu, permettez-moi de vous en donner un bref résumé.

Le document commence par une description de l'environnement commercial international - lieu infesté de pièges et d'obstacles et peuplé de prédateurs - pour envisager ensuite des moyens de survivre dans un tel environnement.

Puisque nos résultats à l'exportation dépendent tellement du maintien d'un système commercial international ordonné, nous pouvons appuyer activement le lancement d'une autre série de Négociations commerciales multilatérales sous l'égide du GATT. Mais du même coup, nous devons aussi définir entre nous ce que devraient être nos objectifs à cette nouvelle série de négociations, de sorte que leur ordre du jour reflète nos préoccupations. À la récente réunion de l'OCDE à Paris, les pays industriels ont réalisé des progrès inattendus vers de nouvelles négociations; celles-ci sembleraient maintenant pouvoir débiter l'an prochain.

Par ailleurs, nous devons réexaminer nos relations commerciales bilatérales avec les États-Unis, où notre accès est sérieusement menacé. Le document contient quatre grandes options.

Nous pourrions d'abord tenter de maintenir le statu quo.

Ou nous pourrions tenter de négocier des arrangements sectoriels de portée limitée, ou l'élimination de certains obstacles non tarifaires (par exemple, en matière de passation des marchés).

Ou nous pourrions négocier un accord-cadre, qui engagerait politiquement les deux gouvernements envers des objectifs et des mécanismes visant l'élimination des obstacles commerciaux et le règlement des différends bilatéraux.

Enfin, nous pourrions tenter de négocier un accord commercial global qui toucherait la plus large part de nos échanges avec les États-Unis.

En publiant ce document de travail, le gouvernement n'a aucunement préjugé de la stratégie qui serait la plus sage et la plus appropriée. Chacune a ses avantages et ses dangers. Aucune n'est sans risque, pas même celle du statu quo.

Dans ce processus de consultation, nous tentons de trouver la solution qui convient le mieux au Canada.

C'est ici que se termine la tournée de consultation qui nous a amenés dans 15 villes de part et d'autre du Canada. À mon point de vue, cette tournée a été remarquable car elle m'a permis de comprendre les problèmes, les aspirations et les compétences des gens d'affaires canadiens, tout comme des représentants syndicaux. Deux grands thèmes sont revenus régulièrement. Le premier est que le Canada a marqué le pas, et qu'il doit reprendre le terrain perdu. Le deuxième est que le pays tout entier semble vivement intéressé à faire un effort particulier pour améliorer et renforcer notre accès aux marchés extérieurs en général, et notamment au marché américain. Mais ce qui m'a peut-être le plus frappé, c'est la grande compétence des gens que nous avons entendus. Si j'avais un chapeau, je vous le tirerais. Vous êtes fantastiques!

Notre objectif est évidemment d'entendre tous ceux qui veulent nous parler. La semaine prochaine, nous reviendrons à Ottawa pour entendre certains mémoires. Nous avons l'intention d'écouter tous ceux qui veulent nous présenter leurs vues. Après vous avoir entendus tous - ce qui devrait nous mener à la mi-mai -, nous rencontrerons les gouvernements des provinces pour discuter de nos constatations. En juin, j'espère être en mesure de soumettre au Cabinet mes recommandations préliminaires sur les actions qui semblent les plus appropriées.

Mais quelle que soit l'option retenue, je peux vous garantir deux choses. Cette option sera choisie en fonction des intérêts des Canadiens. Et elle reflétera votre volonté, la volonté de tous les Canadiens.

Je vous remercie.