

SOUS EMBARGO JUSQU'À 13H00

---

VERIFIER AU MOMENT DE  
L'ALLOCATION

---



# STATEMENT DISCOURS

SECRETARY  
OF STATE  
FOR EXTERNAL  
AFFAIRS.

SECRÉTAIRE  
D'ÉTAT AUX  
AFFAIRES  
EXTÉRIEURES.

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DU  
TRES HONORABLE JOE CLARK,  
SECRETAIRE D'ETAT AUX  
AFFAIRES EXTERIEURES,  
AU SYMPOSIUM "THE COMPETITIVE  
EDGE".

UNE COOPERATION POUR UN  
MEILLEUR AVENIR

---

TORONTO,  
LE 1ER OCTOBRE 1984.

UNE COOPERATION POUR UN MEILLEUR AVENIR

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DU TRÈS HONORABLE JOE CLARK,  
SECRÉTAIRE D'ÉTAT AUX AFFAIRES EXTÉRIEURES,  
TORONTO, LE 1<sup>er</sup> OCTOBRE 1984

C'est aujourd'hui mon premier discours au Canada à titre de secrétaire d'Etat aux affaires Extérieures.

Et je suis ici pour vous parler de commerce.

Pourquoi? Parce que nous croyons que le commerce doit avoir beaucoup plus de priorité dans la politique extérieure du Canada. C'est l'un des principaux changements que les électeurs nous ont demandé d'effectuer le 4 septembre et je suis ici pour vous demander de nous aider à bâtir de nouveaux marchés mais aussi de nouvelles attitudes.

Pendant des décennies, notre pays a surtout débattu des questions internes - notre constitution, nos langues, notre identité, notre réalité fédérale-provinciale. (Aucune question canadienne ne suscite plus de confusion sur la scène internationale que nos relations fédérales-provinciales. Elles sèment autant de confusion à l'étranger qu'au pays même.) Cette habitude de l'introspection dure cependant depuis si longtemps qu'elle risque de nous faire oublier que le Canada survit d'abord et avant tout grâce à sa dimension extérieure.

Sur le plan économique interne, nous nous sommes aussi davantage préoccupés des modes de distribution de la richesse que des moyens de la créer.

Les Canadiens ont fait savoir de façon écrasante qu'ils voulaient un nouveau programme à Ottawa et notre gouvernement s'affaire à en établir l'ordre du jour. Nous nous sommes engagés à créer de la richesse, de la croissance et des emplois et nous savons fort bien que les exportations sont essentielles à la prospérité et à la croissance du Canada. Pour exporter nous devons cependant soutenir la concurrence. Et pour soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, le monde des affaires, les syndicats et les gouvernements devront collaborer comme jamais ils ne l'ont fait auparavant.

Nous devons modifier certaines attitudes.

Je veux que le ministère des Affaires extérieures soit connu comme un bon vendeur tout comme un bon politique et un diplomate habile.

L'un de mes voisins de table aux réunions du Cabinet est George Hees. Connue pour son don de l'euphémisme, il avait donné aux délégués commerciaux d'il y a vingt-cinq ans un slogan aussi simple que l'ABC: Y C D B S O Y A (You Can't Do Business

Sitting On Your Ass). Je n'ai pas la subtilité de George, mais c'est la même attitude que je veux susciter.

Par ailleurs, je veux que nous reconnaissions tous comment le monde a changé et continue de changer. L'activité commerciale est devenue aussi dans une large mesure une activité politique et une activité diplomatique.

Comme vous le savez, le commerce international fait maintenant partie du ministère des Affaires extérieures et je travaillerai en étroite collaboration avec mon collègue, Jim Kelleher, ministre du Commerce extérieur, afin de m'assurer que les services commerciaux et diplomatiques de mon ministère travaillent main dans la main.

Une partie de la semaine que je viens de passer aux Nations Unies a été consacrée à des entretiens privés avec les ministres des Affaires étrangères d'autres pays. Comme le gouvernement vient d'entrer en fonction, nos échanges ont eu un caractère préliminaire. Il n'en reste pas moins que la question du commerce a été soulevée dans presque tous les cas, y compris lors de ma réunion avec M. Gromyko. Je tiens à m'assurer qu'une fois nos objectifs établis les ressources politiques et diplomatiques du Canada sont utilisées aussi vigoureusement pour vendre nos produits que le sont celles des autres pays pour vendre les leurs.

Cela doit être fait pour deux raisons - premièrement parce que le commerce nous est plus important que jamais, et deuxièmement parce que la concurrence est plus vive. Nous nous sommes d'ailleurs toujours considérés comme une nation commerçante. Mais dans les années 60, période de grand optimisme commercial dans ce pays, les exportations représentaient environ le sixième de notre activité économique. Aujourd'hui, elles comptent pour deux fois plus. Le tiers de notre Produit national brut est directement généré par le commerce. Le commerce extérieur a maintenant plus d'importance qu'il n'en a jamais eu.

Mais cet accroissement spectaculaire du commerce et de l'investissement s'est accompagné de l'interdépendance. Et l'interdépendance a entraîné la vulnérabilité, vulnérabilité des économies nationales et du système économique global.

Ce n'est pas bientôt que le commerce mondial retrouvera le taux de croissance rapide des vingt dernières années, certes pas tant et aussi longtemps que la reprise progressera à des rythmes différents dans les pays industrialisés et que les pays en développement resteront lourdement endettés. Mais tous les pays ont besoin du commerce et veulent des investissements. Les nations industrialisées en ont besoin pour faciliter leur ajustement structurel et créer de nouveaux emplois. Les pays en développement en ont besoin pour assurer le service de leur dette par le biais de la croissance. La concurrence pour les marchés sera encore plus vive -- plus impitoyable même -- que tout ce que nous avons vu jusqu'à maintenant.

La stabilité économique internationale semble parfois par trop précaire. Les possibilités de fluctuations subites et importantes des taux de change ou d'intérêt et les risques de nouvelles perturbations protectionnistes menacent le système commercial alors que les faillites d'ampleur nationale et le manque de crédits pèsent sur le système financier international.

Voilà qui représente un équilibre précaire. Et la donne internationale renferme un dangereux joker - le protectionnisme - grande inconnue qui peut faire pièce à la croissance et à la reprise.

Les gouvernements de tous les pays industrialisés ont été soumis à de fortes pressions protectionnistes dans le sillage de la dernière récession. Ils ont presque tous jugé nécessaire, pour une raison ou une autre, de fournir une partie de la protection demandée. Et il ne s'agit pas non plus de la vieille forme de protection tarifaire, qui avait au moins l'avantage d'avoir des effets visibles et prévisibles.

Le nouveau protectionnisme est bien moins transparent, plus perfide et beaucoup plus difficile à contrer pour l'exportateur qui agit seul. Il est appliqué par le biais de diverses mesures non tarifaires prises à la frontière, comme les ententes d'autolimitation des exportations, les arrangements de commercialisation ordonnée et la modification des normes techniques. Outre ces barrières, on recourt souvent à des mesures industrielles et sectorielles -- d'imposition, de subventionnement, de réglementation et d'achat -- qui, appliquées pour toutes sortes de raisons de politique intérieure, n'en ont pas moins un effet protectionniste. Tout ceci mine sérieusement le système commercial multilatéral ouvert qui a été si soigneusement édifié au cours des quarante dernières années et dont vous avez besoin pour conserver votre accès à vos marchés d'exportation.

Aux sommets économiques de Williamsburg et de Londres, les gouvernements des grands pays industrialisés ont demandé le renversement de cette tendance. Mais la réponse tarde. On estime maintenant que quelque 44 % de l'ensemble du commerce des membres de l'OCDE - y compris l'agriculture - sont assujettis à une forme quelconque de restrictions non tarifaires, et que cela pourrait aller jusqu'à 20 % dans le cas du commerce des articles manufacturés. Avec toutes ces pressions qui s'accumulent, on peut à juste titre se demander si notre système commercial est encore véritablement ouvert.

Et en plus, on assiste à une révolution d'ampleur mondiale. C'est la révolution technologique. Comme pour toutes les autres révolutions, vous lui emboîtez le pas ou vous êtes piétiné par elle.

C'est là le véritable visage du monde dans lequel nous vivons. Nous pouvons essayer de nous en échapper ou essayer de contrôler la situation. Notre gouvernement veut que le Canada soit en prise directe sur les événements qui nous touchent. Nous devons trouver ensemble - avec les provinces, le monde des affaires et les syndicats - la façon de relever ce défi. Il ne fait cependant aucun doute dans mon esprit que les Canadiens veulent le relever.

Quatre principes de base devraient guider notre stratégie.

Premièrement, nous devons contrer le protectionnisme et maintenir l'ouverture du régime commercial. Le Canada doit participer pleinement aux efforts internationaux pour gérer efficacement l'économie internationale, et collaborer étroitement avec les partenaires qui partagent ses vues, et tout particulièrement les États-Unis.

Deuxièmement, nous devons nous attacher à assurer et à maintenir la compétitivité du Canada. C'est donc dire accorder plus d'attention à l'esprit d'entreprise, à l'innovation et à la coopération entre les gouvernements, les travailleurs et les gens d'affaires.

Troisièmement, nous devons poursuivre tous les débouchés qui se présentent, grands ou petits, traditionnels ou nouveaux. Je veux savoir comment nous pouvons vous aider à mieux tirer avantage des possibilités d'exportation.

Enfin, il nous faut plus que jamais unir nos efforts. J'espère que nous pourrions intensifier la coopération pratique entre le fédéral et les gouvernements provinciaux intéressés par le commerce, et que nous observerons un bien meilleur esprit d'équipe entre secteurs public et privé.

Ce Mois de l'Exportation qui commence aujourd'hui est un bon exemple de ce que peut faire la collaboration. En coopérant, le monde des affaires, les gouvernements, le mouvement syndical, la communauté universitaire et d'autres intérêts ont mis sur pied, à une échelle nationale, une remarquable opération appelant la participation active de milliers de personnes. Ici à Toronto, nous avons rassemblé plus de 50 délégués commerciaux et agents de développement commercial oeuvrant à l'étranger et dans toutes les régions du pays. Vous pourrez contacter individuellement la personne qui connaît le marché, le produit ou le service qui vous intéresse plus particulièrement. Il y aura quelque 250 activités du genre dans plus de trente villes de chaque province.

En ce mois d'octobre, les Canadiens se feront également connaître à l'étranger en tant qu'exportateurs - en envoyant des missions commerciales dans quelque 25 pays. Pour lancer cette partie du Mois de l'Exportation, mon collègue Jim Kelleher, le ministre du Commerce extérieur, inaugure aujourd'hui l'Exposition internationale du transport en commun à Washington. Des États-Unis aux Emirats arabes unis, du Brésil à la Bulgarie, du Sud de la France au Soudan, des Canadiens voyageront en octobre pour promouvoir une gamme extraordinaire d'intérêts commerciaux allant du matériel de défense au matériel de pêche, des logis aux logiciels.

Les exportateurs sont par définition compétitifs au plan international. Vous êtes en contact immédiat avec le changement économique sur la scène internationale. Si vous n'aviez pas confiance dans votre capacité de vous y attaquer et d'affronter la concurrence, vous n'exporteriez pas.

À mon avis, nos exportateurs doivent avoir un rôle plus grand dans l'élaboration de la politique économique nationale; je parle non seulement de son volet commercial, mais de toute la gamme de nos politiques intérieures qui influent sur notre compétitivité.

Il nous faut savoir, et très rapidement, si nos actions vont dans le sens de l'évolution. De façon plus précise, il nous faut savoir si nous suivons convenablement les mouvements internationaux de l'offre et de la demande, et ceux de nos propres capacités de production exportables.

Nous devons également être à l'écoute des développements qui surviennent sur notre principal marché extérieur, les États-Unis. Par exemple, dès que s'amorce un projet de mesure protectionniste dans ce pays, nous devons nous préparer à défendre nos intérêts de façon prudente et cohérente, et à faire comprendre aux Américains qu'ils n'ont pas intérêt à entraver le commerce bilatéral. Comme nous l'avons vu récemment dans l'affaire de l'acier, beaucoup peut être fait par nos gens d'affaires, notre monde syndical et le gouvernement, agissant ensemble pour influencer l'opinion publique aux États-Unis. L'effet que nous pouvons avoir ensemble est beaucoup plus important que la somme des effets que nous pouvons obtenir séparément. Nous devrions continuer, dans cette veine, à mener aux États-Unis une campagne honnête mais vigoureuse pour tenter d'y faire reconnaître l'intérêt vital que nos deux pays ont à maintenir ouvertes les voies du commerce continental.

Nous devons également collaborer pour maintenir et élargir l'accès à vos autres principaux marchés.

Il nous faut pour cela maintenir les pressions au GATT pour faire reculer le protectionnisme et garder un système commercial ouvert. Il nous faut étudier avec les États-Unis la question d'un libre-échange sectoriel et d'autres initiatives. Il nous faut valoriser nos marchés traditionnels en Europe et les marchés en expansion que constituent le Japon, l'Extrême-Orient et le Moyen-Orient. Tout au cours de ce processus, je veux qu'il y ait de bonnes communications entre le gouvernement fédéral et le secteur privé.

Le commerce est un processus à deux sens. Nous ne pouvons nous attendre à vendre nos biens si nous refusons toujours d'acheter ce qu'on veut nous vendre. Nous ne pouvons essayer d'abattre les obstacles que rencontrent vos produits à l'étranger si nous dressons les mêmes obstacles au Canada. En tant qu'exportateurs, vous pouvez nous aider à vous aider. Vous

pouvez nous aider à vous aider à garder les voies commerciales ouvertes.

Le Canada a un immense potentiel et quelques problèmes assez sérieux. Nous avons un déficit, et plus important que ce que les Canadiens ont été amenés à croire. Nous avons laissé divers conflits ternir les relations entre le fédéral et les gouvernements provinciaux, et il y a une longue tradition de méfiance entre d'une part le gouvernement fédéral et, d'autre part, le monde syndical et les gens d'affaires. Les problèmes d'attitude sont assez faciles à changer. Le déficit pose un problème plus difficile, de même que certains problèmes structurels observés au pays et à l'étranger. Mais ces problèmes doivent être vus dans le contexte de la force naturelle du Canada. Nous sommes un pays immensément riche, peuplé de gens innovateurs, compétents et énergiques, et nous avons littéralement accès à toutes les régions du monde. Notre pays est presque partout bien vu; notre population, qui vient de pratiquement toutes les régions du monde, entretient avec d'autres cultures et d'autres marchés des liens vivants qui ne demandent qu'à être développés.

C'est à vous qu'il appartient de réaliser les ventes; c'est à nous de les rendre possibles.

Je suis ici aujourd'hui pour vous demander de faire votre travail, et de m'aider à faire le mien.

Jim Kelleher et moi-même avons besoin de savoir - rapidement - quels changements pratiques de politiques ou d'approches vous attendez des nouveaux ministres. Il nous faut connaître les problèmes si nous voulons pouvoir les corriger.

Le gouvernement est maintenant au pouvoir depuis deux semaines. Nous avons entrepris certains des changements dont a besoin la nation, et nous réunirons le Parlement au début du mois prochain. Notre mandat est de bâtir un avenir solide pour un pays extraordinaire.

Il nous faut plus que vos prières et plus que vos conseils, mais les deux seront les bienvenus. Nous voulons que vous utilisiez au mieux votre esprit d'entreprise, votre imagination et vos compétences pour trouver et conserver les débouchés dont notre nation a besoin pour exceller dans le monde.