

# STATEMENT DISCOURS

MINISTER  
FOR  
INTERNATIONAL  
TRADE.

MINISTRE  
DU  
COMMERCE  
EXTÉRIEUR.

VERIFIER AU MOMENT DE  
L'ALLOCATION



85/65

Notes pour une allocution  
de l'honorable  
James Kelleher, ministre  
du Commerce extérieur,  
devant la Chambre de  
Commerce régionale  
d'Auckland

AUCKLAND, Nouvelle-Zélande

Le 4 novembre 1985

Je suis très heureux de me trouver à Auckland. J'ai eu un peu l'occasion de flâner dans la ville et je dois dire qu'elle est magnifique. Elle me rappelle même le Canada. Sauf que, chez nous, il faut traverser tout le pays pour passer d'un océan à l'autre.

De fait, la Nouvelle-Zélande et le Canada ont beaucoup de choses en commun, plus peut-être que nous ne le supposons.

Tous deux, nous avons un voisin plus puissant que nous, mais amical.

Tous deux, nous parlons l'anglais sans la moindre trace d'accent.

Enfin, nous sommes tous deux des pays du Pacifique. Si pacifiques, en fait, que les journalistes étrangers se mettent à bâiller à la seule mention de nos noms. Avec quelques exceptions, peut-être, depuis quelque temps.

Et puis, il y a nos merveilleux noms de lieu.

Vous avez "Bay of Plenty", nous avons "Fortune Bay".

Vous avez "Doubtful Sound", nous avons "Mistaken Point".

Vous avez "Spirits Bay", nous avons "Whiskey Lake".

Enfin, vous avez "Cape Foulwind", nous avons "Blow Me Down".

Je sais que les Néo-Zélandais sont parmi les plus grands voyageurs au monde. À vrai dire, la Nouvelle-Zélande elle-même est une grande voyageuse. Si l'on en croit les géologues, votre pays n'a pas toujours été où il se trouve aujourd'hui. Voici 500 millions d'années, il se situait dans l'hémisphère nord, quelque part au large de la côte de la Chine. Il y a 350 millions d'années, il était au voisinage de l'Amérique du Sud - et faisait cap au sud. Enfin, il y a 100 millions d'années, il était près du Pôle Sud. Depuis il remonte vers le nord, de sorte que vous vous retrouverez peut-être un jour au large de la côte de Vancouver.

Mais j'ai de bonnes nouvelles pour ceux d'entre vous qui ne peuvent attendre que les plaques tectoniques les transportent chez nous. Je suis arrivé hier à bord du vol inaugural de CP Air en provenance de Toronto. Ce vol marque

la reprise des liaisons aériennes directes entre le Canada et la Nouvelle-Zélande. Tant CP Air qu'Air New Zealand assureront dorénavant un service régulier sur cette route.

Voilà qui est excellent. La reprise des services aériens directs encouragera le resserrement des liens personnels entre nous, ce qui, à son tour, favorisera l'épanouissement de relations commerciales avantageuses.

Je tiens de bonne source qu'Auckland est la ville des quatre délices - la plage, le bateau, le barbecue et les affaires. C'est pour cela que je suis venu. Pour les affaires, bien sûr.

Ce qui m'amène aux autres intérêts que nous avons en commun. Comme la Nouvelle-Zélande, le Canada est une nation commerçante. Les exportations nous procurent 30 % de notre revenu national, et elles vous apportent près du quart du vôtre. Elles sont donc très importantes pour nos deux pays.

Le gouvernement auquel j'ai l'honneur d'appartenir s'est engagé à faire le renouveau économique. Je puis vous assurer que l'amélioration de notre performance commerciale figure en tête de liste de nos priorités à cet égard. Nous y travaillons très fort. En ma qualité de ministre du Commerce extérieur, je tiens souvent des consultations avec mes collègues des dix gouvernements provinciaux du Canada. Ensemble, nous avons mis au point une stratégie commerciale nationale.

Nous sommes vite tombés d'accord sur un point, peut-être le plus important, à savoir que deux marchés doivent retenir en priorité notre attention - les États-Unis et le bassin du Pacifique. L'importance que nous attachons aux États-Unis n'a rien de surprenant. Ce pays absorbe plus des trois quarts de nos exportations. En fait, les échanges entre le Canada et les États-Unis dépassent, en volume et en valeur, tout autre commerce bilatéral dans le monde.

Quant au bassin du Pacifique, c'est la région du monde qui connaît la croissance la plus rapide. Le volume de nos échanges avec les pays du Pacifique dépasse celui de notre commerce outre-Atlantique, et il s'accroît plus rapidement. Là encore, rien de surprenant. Il fut un temps où, comme vous, nous faisons le plus gros de notre commerce avec Londres et l'Europe continentale. Mais voyez ce qui s'est produit depuis la guerre. Le Marché commun est venu inciter les Européens à commercer d'abord entre eux, et le bassin du Pacifique s'est réveillé.

Dire que le Japon a su renaître de ses cendres,

c'est rester en dessous de la vérité. Et que dire de la Corée, où les soldats canadiens et néo-zélandais combattaient côte à côte sous la bannière des Nations Unies voici trente ans à peine! Nul ne se doutait alors qu'il y aurait un jour de "nouveaux pays industriels" et que la plupart d'entre eux apparaîtraient dans le Pacifique. Les nouvelles politiques de la Chine, avec son marché potentiel d'un milliard de personnes, sont extrêmement encourageantes. Et bien sûr, dans notre commerce avec vous, nous nous sentons comme chez nous.

Le Canada n'est pas un nouveau-venu dans la région du Pacifique. La compagnie aérienne qui m'a amené ici, CP Air, est issue du Canadien Pacifique, la compagnie ferroviaire qui a établi la jonction entre l'Est et l'Ouest du Canada il y a près d'un siècle. Depuis, Vancouver est un important port du Pacifique. À propos, nous avons affecté notre premier délégué commercial en Nouvelle-Zélande en 1912.

Pour le Canada, la Nouvelle-Zélande est un marché dont l'importance est de loin supérieure au chiffre de sa population. Et c'est peut-être là le meilleur exemple de ce que l'industrie canadienne peut faire dans le Pacifique.

Par habitant, la Nouvelle-Zélande achète au Canada plus que tout autre pays de la région du Pacifique. Et, par habitant, nous vendons à votre pays plus qu'à nos grands partenaires commerciaux européens comme l'Allemagne ou la France. Dans nombre de pays, le Canada exporte surtout des denrées alimentaires ou des matières brutes, mais nos ventes à la Nouvelle-Zélande sont pour moitié constituées de produits finis. Les Canadiens ont montré qu'ils peuvent réussir en Nouvelle-Zélande. Près de 600 entreprises canadiennes entretiennent des marchés et cherchent activement de nouveaux débouchés dans votre pays, par l'entremise des firmes néo-zélandaises qui les représentent.

Nous voulons bâtir sur ce qui a été accompli jusqu'à présent. Ainsi, je me suis fait accompagner par des cadres de nombreuses entreprises canadiennes qui, tous, connaissent bien la Nouvelle-Zélande et sont désireux d'y élargir leur commerce. Il y a parmi eux des spécialistes de l'investissement, de la conception et de la construction de vastes projets miniers, de la technologie des télécommunications, de la technologie de l'aviation, des systèmes de contrôle ferroviaires, de l'extraction pétrolière et gazière, des machines agricoles, des pêches et des produits forestiers.

Notre participation à "Woodex", qui se tiendra ici à Auckland, la semaine prochaine, offre un autre exemple de

l'activité canadienne. Le Canada est le plus important exportateur mondial de produits forestiers et le principal producteur de matériel de foresterie - tant pour l'abattage que pour les scieries. Cette foire commerciale, à laquelle participeront des fabricants canadiens de matériel pour l'industrie forestière, représentera notre plus important effort de promotion sur ce marché.

Il y a deux ans, nous avons ouvert un consulat à Auckland, que dirige avec distinction notre consul honoraire, Jim Sprott. Pour bien marquer la fermeté de notre propos, nous avons décidé d'affecter un délégué commercial ici-même, à Auckland, pour venir en aide aux gens d'affaires canadiens et néo-zélandais. Cet après-midi, je participerai à une petite cérémonie d'ouverture du nouveau bureau.

Je crois que beaucoup d'entre vous connaissent Jim Ganderton, notre conseiller commercial à Wellington. J'espère que vous ferez bientôt la connaissance de Scott Fraser, notre nouveau délégué commercial à Auckland. Nous avons également un nouveau haut-commissaire, Douglas Small. Celui-ci viendra fréquemment à Auckland et prendra une part active au développement des liens commerciaux entre le Canada et la Nouvelle-Zélande.

De tout temps à jamais, vos gens d'affaires ont su nous venir en aide. Les nombreuses fois où des Canadiens ont eu besoin d'un coup de main ou de quelques conseils, la Chambre de commerce d'Auckland a toujours été d'un grand secours. Permettez-moi de profiter de l'occasion pour remercier plus spécialement Michael Barnett, le Directeur de la Chambre pour les affaires internationales, ainsi que les membres de son comité.

Les Canadiens ne considèrent pas la Nouvelle-Zélande uniquement comme un endroit où vendre leurs produits. Ils y ont également investi. L'aluminium Alcan, les chaussures Bata, les sociétés Canada Wire and Cable, Home Oil et Seagrams sont parmi les entreprises canadiennes qui ont investi dans ce pays. La participation de la société Alberta Gas Chemicals à l'usine de méthanol de Taranaki est probablement l'investissement canadien le plus notable de ces dernières années.

Les Néo-Zélandais investissent eux aussi au Canada. La Fletcher Challenge joue un rôle important dans l'économie canadienne par l'entremise de la Crown Forest Industries, dont elle est propriétaire. Les Canadiens seraient heureux de voir la Nouvelle-Zélande investir davantage au Canada. Ceux d'entre vous qui suivent les affaires canadiennes savent que notre gouvernement vient de créer cette année, sous l'appellation d'Investissement Canada, un organisme conçu en vue d'encourager l'investissement étranger. Nous croyons que le Canada constitue une base d'opérations avantageuse d'où s'attaquer au marché nord-américain tout entier.

La relation entre nos deux gouvernements est tout aussi étroite que les liens commerciaux qui se sont noués entre nos secteurs privés. Nous ne pouvons que nous réjouir des mesures prises par votre gouvernement en vue de mettre un terme à votre système de licences d'importation et de réduire les niveaux tarifaires globaux. Sur un plan plus personnel, il me tarde de transmettre les salutations du Premier ministre Mulroney au Premier ministre M. Lange demain, à Wellington. Messieurs Mulroney et Lange se sont rencontrés la dernière fois il y a trois semaines à peine à l'occasion de la réunion des chefs de gouvernement du Commonwealth, à Nassau.

Nous avons été ravis d'accueillir au Canada, en septembre dernier, le Vice-premier ministre Palmer et le ministre des Transports Prebble. Un accord aérien bilatéral signé par M. Prebble a permis la reprise des services aériens directs. M. Palmer et le Vice-premier ministre canadien, M. Neilsen, ont conclu un accord d'échanges de fonctionnaires dont les deux gouvernements s'attendent

qu'ils feront jaillir des idées nouvelles de part et d'autre. La visite a également souligné le désir de la Nouvelle-Zélande de tisser des liens plus étroits et plus dynamiques avec le Canada. C'est là un désir que nous partageons entièrement.

J'aurai demain l'occasion de revoir mon homologue néo-zélandais, M. Mike Moore, et j'espère pouvoir l'inciter à visiter le Canada. Après tout, notre marché pourrait se révéler être aussi une bonne affaire pour vous.

L'un des sujets que j'aborderai au cours de mes entretiens à Wellington, demain, sera la possibilité d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Nos deux pays s'accordent sur la nécessité de tenir une nouvelle série de négociations pour faire échec à la montée du protectionnisme dans le monde, adapter le système des échanges internationaux à l'évolution des marchés mondiaux, et apporter des solutions aux grands secteurs problèmes que sont l'agriculture, les contingentements, les subventions et les sauvegardes.

Militer en faveur de la diminution des obstacles au commerce serait bénéfique à nous tous. Or, aucun pays ne saurait donner à lui seul le ton à une telle entreprise ni en établir l'ordre du jour avec exactitude.

En effet, les échanges entre pays ne sont plus ce qu'ils étaient il y a à peine une décennie. À l'époque, nous nous contentions d'échanger des produits. Nous échangeons maintenant des idées. La majeure partie des échanges entre le Canada et la Nouvelle-Zélande se composent encore de biens matériels; cependant, un nombre de plus en plus grand de nos entreprises sont liées de bien d'autres façons. Nous produisons des biens sous licence. Nous utilisons mutuellement nos marques de fabrique. Nous redonnons vie à une émission de télévision en la rediffusant. Les vedettes de musique populaire d'un pays enregistrent dans les studios de l'autre. Nous suivons assidûment la dernière mode au chapitre des méthodes de production qui, souvent, ont été élaborées au Japon. Les Japonais nous disent qu'ils n'ont fait que suivre les conseils reçus il y a 30 ans des États-Unis.

C'est dans le contexte d'un monde en constante évolution que nous, au Canada, avons fait des pressions pour que soit entamée sans plus tarder une nouvelle série de négociations. Et nous sommes heureux d'apprendre que la Nouvelle-Zélande nous appuie.

Nous avons certes réclamé des réformes sur la

scène internationale, mais nous avons également signifié notre intention d'entamer des pourparlers avec notre voisin et principal partenaire commercial, les États-Unis, sur les moyens de réduire ou de supprimer les barrières qui existent toujours entre nous. Nous croyons que cette mesure pourrait faire plus que favoriser les intérêts particuliers du Canada et des États-Unis. Nous pensons qu'elle pourrait aussi servir d'exemple positif aux autres nations commerçantes du monde. Nous espérons que cette initiative hâtera plutôt qu'elle n'entravera un relâchement encore plus grand et plus général des obstacles au commerce.

Il existe des ressemblances évidentes entre l'accord que nous espérons conclure avec les États-Unis et votre propre arrangement de relations économiques plus étroites avec l'Australie. La différence de taille entre les deux partenaires en est une, et nous avons suivi votre entreprise avec intérêt. Elle comporte peut-être des idées que nous aurions intérêt à examiner au moment d'entamer les pourparlers avec les États-Unis. Nous en avons bien sûr une connaissance théorique mais les tenants et aboutissants de ce qui se fait dans la pratique pourraient bien nous être utiles. J'espère que les cadres d'entreprises que je rencontre en Nouvelle-Zélande me feront profiter de leur expérience personnelle concernant cet arrangement.

Nous avons tous beaucoup à partager. Le réseau complexe des échanges, que nous simplifions en l'appelant "commerce", nous a rapproché comme nous n'aurions pu l'imaginer il y a quelques années. À preuve, le kiwi, ce fruit exotique et duveteux que la ménagère canadienne peut trouver dans les supermarchés de son voisinage même au coeur de l'hiver. Celle-ci ne sait peut-être même pas qu'il nous vient de l'autre extrémité du globe.

Le commerce est une chose merveilleuse. Il ne nous contraint pas au seul chemin de l'uniformité mais nous permet plutôt de nous en écarter. Il nous donne un moyen d'élargir nos horizons et d'enrichir nos vies et nos pays. Le commerce n'est pas une activité dont la somme s'annule; c'est plutôt une activité qui profite à tout le monde. C'est aussi un réseau fragile que nous devons tous nous efforcer de conserver en bon état.