

Statement
Minister for
International
Trade



Discours
Ministre du
Commerce
extérieur

88/45

À VÉRIFIER AU MOMENT DE L'ALLOCATION

NOTES POUR UNE ALLOCATION

PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

JOHN C. CROSBIE

ANNONÇANT LE PROGRAMME DE PROMOTION DU COMMERCE

SUR LES MARCHÉS MONDIAUX

OTTAWA

Le 29 septembre 1988

Mesdames et Messieurs, bonjour.

Je vous ai convoqués ici aujourd'hui pour lancer le Mois canadien de l'Exportation avec mes collègues Messieurs Jim Taylor de l'Association des exportateurs canadiens et Roger Hamel de la Chambre de commerce du Canada, et pour annoncer le Programme de promotion du commerce sur les marchés mondiaux.

Le renforcement de la position du Canada en tant que nation commerçante et l'amélioration de notre performance à l'exportation comme moyens de créer des emplois au Canada sont une priorité clé pour le gouvernement. En 1985, le premier ministre a publiquement engagé le gouvernement à élaborer une Stratégie commerciale pour le Canada, qui a été approuvée par les premiers ministres provinciaux.

L'objectif visé est triple: accroître la compétitivité du Canada, renforcer l'accès aux marchés étrangers et rendre plus efficace la commercialisation de nos exportations. Cette Stratégie commerciale a jeté les bases d'une approche à deux volets: l'Accord de libre-échange et une participation active à la nouvelle ronde de négociations commerciales multilatérales.

Le commerce extérieur compte pour plus du tiers du produit intérieur brut annuel du Canada. En 1987, nous avons exporté pour 144 milliards \$ de biens et services, et toutes les régions en ont profité.

Plus de 75 % de ces biens et services sont allés aux États-Unis. Nous avons, comme vous le savez, pris une initiative cruciale pour garantir et renforcer ce segment vital de notre commerce avec la conclusion de l'Accord de libre-échange canado-américain. Cet accord constitue pour le monde un exemple des avantages mutuels qui peuvent découler de la libéralisation du commerce. L'Accord de libre-échange est une grande réalisation et nous nous efforçons de garantir qu'il sera appuyé par de bons résultats aux négociations commerciales multilatérales.

Le mois d'octobre a été désigné Mois canadien de l'Exportation dans le but d'attirer l'attention de tous les Canadiens sur l'importance critique des exportations pour la santé de l'économie canadienne dans son ensemble, et pour faire ressortir certaines des grandes tendances qui se dessinent sur les marchés extérieurs.

Le Mois canadien de l'Exportation vise trois grands objectifs: 1) sensibiliser davantage la population aux possibilités et aux avantages du commerce extérieur; 2) reconnaître publiquement les sociétés qui ont excellé à

l'exportation; et 3) familiariser les nouveaux exportateurs et les compagnies qui sont prêtes à exporter avec les principaux programmes et services mis à leur disposition pour leur aider à développer et à réaliser leur potentiel d'exportation.

Quant au Programme de promotion du commerce sur les marchés mondiaux, il a été conçu à l'intention des gens d'affaires pour améliorer l'accès aux marchés mondiaux clés et il constitue un élément essentiel de la politique de promotion commerciale du gouvernement. Je suis heureux d'annoncer aujourd'hui que le gouvernement consacrera une somme additionnelle de 57 millions de dollars aux nouvelles activités de promotion commerciale au cours des cinq prochaines années.

Le programme est destiné avant tout aux petites et moyennes entreprises et sera exécuté régionalement en coopération avec les associations industrielles, comme l'Association des exportateurs canadiens, les Chambres de commerce et les nouveaux Centres du commerce international.

Au fur et à mesure que la nouvelle stratégie portera fruit, cela confirmera la confiance accrue du secteur privé dans sa capacité de réussir sur les marchés d'exportation du Canada.

Voici les éléments spécifiques de la nouvelle stratégie de promotion des exportations.

ÉTATS-UNIS

- Financer une série de nouvelles missions commerciales dans le cadre du programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF), qui a connu beaucoup de succès. Cela permettra au ministère des Affaires extérieures de répondre à l'accroissement rapide de la demande de services dans le cadre de ce programme, qui s'attache à donner des cours aux exportateurs pour leur faciliter grandement le dédouanement à la frontière américaine.
- Introduire un nouveau programme appelé Nouveaux exportateurs vers les États américains du Sud (NEXUS) pour permettre aux exportateurs déjà établis dans les États du Nord de vendre leurs produits dans les États du Sud-Est ou du Sud-Ouest. L'objectif est d'accroître la pénétration globale de nos produits et de relever le niveau de l'activité canadienne dans ces régions.

- Financer un programme élargi d'activités de promotion commerciale, comme l'accueil de mission d'acheteurs et l'organisation de foires commerciales, qui sont la clé de l'introduction de nouveaux produits, l'établissement d'accords de représentation et la négociation de ventes importantes.
- Entreprendre de nouvelles études sectorielles pour recenser et analyser les nouveaux débouchés.
- Fournir un appui financier aux associations industrielles canadiennes pour les aider à élaborer des stratégies d'exportation sectorielles.
- Appuyer les efforts de nos fournisseurs pour pénétrer le secteur des marchés publics américains (225 milliards \$), en donnant des séances d'information aux industries de toutes les provinces et en démontrant les capacités canadiennes aux acheteurs du secteur public américain.
- Ouvrir de nouveaux bureaux commerciaux satellites dans les grands centres métropolitains des États-Unis pour rapprocher nos missions commerciales des marchés importants. Des sites seront choisis dans les régions identifiées comme étant d'importants centres de croissance offrant un potentiel important pour l'industrie canadienne.

ASIE-PACIFIQUE ET EUROPE DE L'OUEST

- Programme Nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS) -- Ce programme diversifiera les marchés en identifiant les sociétés qui exportent seulement aux États-Unis et en les aidant à vendre pour la première fois sur les marchés étrangers. Grâce à son réseau informatisé WIN Exports, le Ministère fournira un meilleur service aux exportateurs en recensant les sociétés intéressées à exporter à l'étranger.
- Ateliers sur les débouchés extérieurs -- Comme l'ont suggéré le Comité consultatif sur le commerce extérieur et les récipiendaires du Prix à l'exportation canadienne, une série d'ateliers seront organisés pour expliquer les avantages et les mécanismes de la pénétration de marchés extérieurs.
- Programme de globalisation des achats des multinationales -- Ce programme aidera les filiales canadiennes de sociétés multinationales à pénétrer les marchés

d'exportation en utilisant leurs contacts intra-société pour présenter leurs fournisseurs à leur société mère ou aux filiales de leur société mère dans d'autres pays. Les transferts intra-société des multinationales comptent pour environ 25 à 30 % du commerce mondial et 60 à 70 % du commerce canado-américain.

- Carrefour des nouveaux débouchés -- Ce programme cible des secteurs industriels spécifiques offrant un fort potentiel; il amènera au Canada des délégués commerciaux fédéraux en poste dans des marchés clés pour des entrevues individuelles et des visites d'installations avec des exportateurs potentiels représentant ces secteurs.
- Visites de foires commerciales canadiennes -- Un programme qui permet à d'importants acheteurs étrangers de visiter des foires commerciales canadiennes.
- Foires commerciales -- Des ressources seront utilisées pour accroître la participation canadienne aux foires commerciales hautement prioritaires.
- Promotion de l'investissement -- Des ressources supplémentaires seront utilisées dans les missions à l'étranger pour promouvoir les nouvelles possibilités d'investissement au Canada qu'offre l'Accord de libre-échange.

Dans le cadre du Mois canadien de l'Exportation, j'aimerais souligner Carrefour'88 qui se tiendra dans 31 centres à travers le Canada et fournira à tous et chacun la possibilité de rencontrer des experts du commerce international, y compris des délégués commerciaux du Canada en poste à l'étranger. Plus de cent délégués commerciaux rencontreront les représentants de plus de 2 500 compagnies pour discuter des débouchés à l'échelle mondiale.

Je voudrais enfin mentionner que le 3 octobre, parallèlement à la réunion annuelle de l'Association des exportateurs canadiens, les Prix d'excellence à l'exportation seront remis aux compagnies qui, aux yeux d'un groupe de membres éminents de la communauté des affaires, auront excellé dans la vente de biens et de services canadiens à l'étranger. Plus de 300 compagnies se font concurrence pour obtenir cette récompense; de douze à quinze d'entre elles seront choisies.

Le slogan du Mois canadien de l'Exportation est "EXPORTER, ÇA RAPPORTE". C'est là un message chargé de sens non seulement pour les compagnies canadiennes qui exportent déjà ou celles qui envisagent de pénétrer les marchés étrangers, mais aussi pour tous les Canadiens.

Je cède maintenant la parole à M. Roger Hamel de la Chambre de commerce du Canada.