



---

## DÉCLARATION

---

94/6

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION**

**DE**

**L'HONORABLE ROY MACLAREN,**

**MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,**

**DEVANT**

**LE COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES  
ET DU COMMERCE EXTÉRIEUR**

**OTTAWA (Ontario)  
Le 8 mars 1994**

---

**Canada**

Monsieur le Président, je tiens tout d'abord à dire à quel point j'apprécie l'invitation qui m'a été faite de témoigner devant votre comité. J'espère avoir aujourd'hui avec les membres du comité un échange de vues constructif, et établir avec celui-ci une relation étroite et permanente. Je voudrais prendre quelques minutes pour vous exposer dans les grandes lignes comment, à prime abord, j'envisage la direction que devraient emprunter la politique et les initiatives du Canada dans le domaine commercial au seuil de la seconde moitié de la décennie. Je me ferai par la suite un plaisir de répondre aux questions du comité.

Je crois savoir que demain, M. Garrett Lambert, qui m'accompagne ici aujourd'hui, vous informera sur le budget du ministère, le budget des dépenses principal. M. Lambert est sous-ministre adjoint chargé de la gestion centrale au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Je suggérerais au comité de poser directement à M. Lambert demain ses questions d'ordre budgétaire, y compris celles concernant l'expansion du commerce.

Je suis naturellement tout à fait disposé à discuter avec vous ici aujourd'hui de toutes les questions commerciales ou liées au commerce, au gré des membres. Cependant, comme il s'agit de ma première rencontre avec le comité, il serait tout indiqué, je crois, de vous faire connaître l'orientation que j'entends imprimer au portefeuille du commerce international.

À cet égard, je veux souligner que je travaillerai de près avec le ministre des Affaires étrangères dans le cadre du processus de consultation en cours concernant la politique étrangère. Les questions commerciales sont des questions de politique étrangère. Je ne fais aucune distinction entre les deux. J'ai la certitude que les vues du comité parlementaire mixte spécial qui a été mis sur pied pour consulter les Canadiens sur la politique étrangère du pays contribueront pour beaucoup à l'établissement d'un programme équilibré et prospectif au chapitre des relations commerciales internationales du Canada.

Monsieur le Président, le commerce est un pilier de la prospérité permanente du Canada. Les exportations de biens et de services comptent pour plus du quart du produit intérieur brut (PIB) canadien. Que ce soit directement ou indirectement, les exportations se traduisent par plus de 2 millions d'emplois au Canada. Le secteur de l'exportation est le facteur le plus dynamique de la croissance économique du Canada. Et l'importance du commerce pour la création d'emplois continuera de s'accroître dans un avenir prévisible.

Le Canada est également tributaire des importations de biens et de services. Là encore, cela équivaut à environ le quart de notre PIB. Pour une économie modeste comme celle du Canada, les importations ont joué et jouent toujours un rôle crucial dans le maintien de la compétitivité de la production nationale de biens aussi divers que les vêtements haut de gamme pour homme, les véhicules moteurs, ainsi que les ordinateurs et les accessoires informatiques.

La conduite des relations commerciales du Canada devrait, à mon avis, reposer d'une part sur la recherche d'une plus grande sécurité internationale pour les exportateurs canadiens, par l'établissement de

règles et le respect de ces règles, et d'autre part, sur la création au Canada d'emplois soutenus par la concurrence, quel que soit le produit et quel que soit le marché.

Ce sont là les prémisses fondamentales de la gestion des relations commerciales internationales du Canada. Mais le gouvernement sait qu'il doit aller au-delà de ces prémisses et prendre des mesures concrètes. Pour cela, il faut établir les priorités et faire des choix difficiles, de manière que les ressources mises en jeu par le gouvernement soient utilisées avec le maximum d'efficacité et que les exportateurs puissent planifier l'avenir dans un climat de plus grande certitude.

En ma qualité de ministre du Commerce international, j'articule autour de trois grands thèmes les activités de mon ministère en matière de relations commerciales, à savoir :

- tirer pleinement avantage de l'accès aux marchés dont nous jouissons maintenant;
- améliorer cet accès d'une manière responsable et mesurée;
- promouvoir, au Canada, un environnement économique qui soit propice aux exportations comme moteur de la croissance.

D'abord, l'entrée en vigueur de l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain] et la conclusion heureuse des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round ont conféré d'importants avantages aux entreprises canadiennes. En voici quelques exemples :

- accès en franchise sur les marchés européens et japonais du papier journal et autres produits du papier en provenance du Canada;
- libéralisation accrue des échanges en ce qui concerne l'équipement de haute technologie et les logiciels ainsi que les équipements de transport et de télécommunication;
- nouvelles ouvertures pour ce qui est des marchés d'approvisionnements publics soumis aux appels d'offres, y compris dans les grands pays développés;
- règles internationales beaucoup plus claires qui viennent limiter la capacité des organismes de réglementation européens et américains de manipuler les règles sur les subventions et les droits compensateurs au détriment des exportateurs canadiens.

Je pourrais continuer ainsi longtemps.

Je suis déterminé à faire en sorte que nos exportateurs puissent profiter pleinement de ces avantages. Nous entamons actuellement un examen complet de tous les programmes fédéraux d'expansion du commerce, afin d'éliminer les chevauchements et les lacunes et également de mieux cibler notre soutien aux exportateurs.

Je prévois aussi rencontrer régulièrement mes homologues provinciaux et voir avec eux comment conjuguer au mieux nos efforts pour favoriser les exportations et créer des emplois. En fait, je verrai les ministres provinciaux et territoriaux du commerce dans deux jours. Nous pouvons tous convenir, je crois, que les gouvernements de ce pays doivent adopter un esprit d'équipe à l'égard de la promotion des exportations. Les canadiens n'en attendent pas moins de nous.

Monsieur le Président, nous allons continuer de chercher à accroître nos exportations sur le marché américain et sur celui de l'Europe de l'Ouest. Le marché des États-Unis et la gestion efficace de nos relations commerciales avec ce pays sont essentiels à la prospérité économique du Canada. Comme vous le savez, nous cherchons, par l'entremise des groupes de travail de l'ALENA que nous avons réussi à établir de haute lutte, à réformer les pratiques américaines concernant le recours indu aux droits antidumping et compensateurs.

En outre, je crois que nous devrions prêter davantage attention aux régions dont le potentiel de croissance est élevé : les pays en bordure du Pacifique et l'Amérique latine. Par exemple, nous ouvrirons bientôt à Mexico un Centre canadien des affaires, où nos exportateurs pourront rencontrer leurs correspondants mexicains, organiser des séances de formation sur l'accès au marché et faire des démonstrations à des auditoires plus vastes, moyennant remboursement des coûts.

Par-delà le Pacifique, pour vous donner un autre exemple, nous prévoyons agir rapidement pour consolider notre présence au Viêt-Nam et en Chine méridionale, de manière que les exportateurs canadiens bénéficient sur place du meilleur appui possible lorsqu'ils recherchent des débouchés sur ces marchés très prometteurs.

Je suis particulièrement intéressé à trouver des moyens d'accroître la capacité d'exportation des petites et moyennes entreprises canadiennes. De concert avec mon collègue, le ministre de l'Industrie, l'honorable John Manley, j'ai entrepris un examen complet de ce dossier, dans le but de garantir à ces entreprises l'accès aux outils et à l'environnement dont elles ont besoin pour être à la hauteur sur les marchés mondiaux.

Monsieur le Président, nous avons des objectifs précis en ce qui concerne l'expansion du commerce et des affaires à l'étranger. Mais nous pouvons et devons faire davantage pour élargir les possibilités actuelles. Je crois que nous pouvons améliorer notre accès aux marchés étrangers de deux manières complémentaires.

Je crois que nous devrions nous attacher à élargir notre accès aux régions où la croissance est élevée, particulièrement l'Amérique latine et les pays en bordure du Pacifique. L'extension de l'ALENA à d'autres pays de l'hémisphère aura un double effet : en premier lieu, elle nous mettra en contact avec plusieurs partenaires nouveaux et dynamiques, qui viendront contrebalancer en partie l'énorme présence des États-Unis dans l'ALENA et, en second lieu, elle permettra aux exportateurs canadiens d'avoir un accès amélioré et plus sûr à un certain nombre de marchés régionaux en pleine expansion.

J'ai également la ferme intention d'examiner tout un ensemble de mécanismes formels visant à renforcer nos liens avec les pays au-delà du Pacifique en matière de commerce et d'investissement. Nous pouvons accomplir beaucoup à cet égard en participant activement à l'Organisation de coopération économique Asie-Pacifique, communément appelé APEC. Mais je pense que nous pouvons être plus dynamiques et plus créatifs, notamment en concluant des accords bilatéraux et peut-être en permettant l'accession à l'ALENA, ces prochaines années, d'au moins quelques-unes des économies asiatiques.

L'autre volet clé du processus d'établissement des règles et d'amélioration de l'accès aux marchés est d'ordre multilatéral. J'estime que le Canada doit mettre tout en oeuvre pour faire en sorte que la nouvelle Organisation mondiale du commerce [OMC] prenne rapidement son envol en 1995.

Les nations commerçantes doivent sans tarder veiller à ce que l'OMC se dote d'un programme pour traiter les dossiers nouveaux (par exemple la convergence ou l'harmonisation possibles des politiques nationales en matière de concurrence) et de ceux qui ne sont pas encore terminés (par exemple la réforme des régimes antidumping, la libéralisation accrue des pratiques d'achat des gouvernements et l'élimination finale de toutes les barrières qui font encore obstacle à nos exportations de produits à base de ressources davantage transformés). Nous voulons pour l'OMC un programme de travail qui soit prospectif et équilibré et qui tienne compte des intérêts du Canada.

Enfin, je tiens à assurer le comité que le gouvernement défendra vigoureusement les dispositions sur l'accès aux marchés obtenues lors de diverses séries de négociations et traduites dans la réalité par les efforts de nos exportateurs. Nous n'hésiterons pas à interpeller les autres nations lorsqu'elles manqueront à leurs obligations internationales en matière de commerce et d'économie et que cela menacera les intérêts canadiens et les emplois au Canada. Nous serons également actifs sur le plan bilatéral, et nous invoquerons les dispositions de règlement des différends de nos accords commerciaux internationaux pour défendre les intérêts du Canada.

Je vous remercie, Monsieur le Président. Je serai maintenant heureux de répondre aux questions que les membres du comité pourraient avoir sur l'orientation de la politique commerciale du Canada et sur les possibilités et les défis qui se présentent aux exportateurs canadiens sur la scène internationale.