

21 février 1997

Allocution à l'Alliance des manufacturiers et exportateurs du Québec

Monsieur le Président,

Je suis heureux d'avoir l'occasion de vous parler aujourd'hui des défis que nous avons en commun pour le Québec. Je sais que depuis quelque temps votre président, Monsieur Gérald Ponton, fait le tour des régions pour inciter les entreprises québécoises à accroître leurs exportations ou, plus simplement, à prendre le chemin de l'exportation, souvent pour la première fois. Le gouvernement du Québec encourage cette démarche et prend pour sa part des mesures nombreuses pour étendre nos exportations. Je vais vous parler, tout à l'heure, des initiatives que nous comptons prendre en ces matières, mais j'aimerais d'abord discuter de la question de fond. Pour le Québec, l'exportation n'est pas une voie parmi tant d'autres de création de richesse collective. Notre économie, notre situation géographique, notre marché intérieur nous dictent, en quelque sorte, notre condition de grands commerçants.

Notre histoire, aussi, a fait de nous des grands voyageurs, des explorateurs et des défricheurs. De tout temps, les Québécois ont eu la bougeotte et ont voulu transiger avec les Amérindiens, les Européens, les autres nations établies sur le continent nord-américain. Le commerce ouvre les chemins dans lesquels s'insèrent aussi la politique, la culture, l'éducation, le transfert de connaissance scientifique et technologique, le tourisme. Pour les Québécoises et les Québécois, l'échange marchand n'est jamais froid – ou très rarement. Il s'accompagne de l'échange humain. On tisse des réseaux, des fraternités, des amitiés, à mesure que s'empilent les bons de commandes et les achats. De tout temps, l'exportation de biens et de services a constitué pour le Québec une partie importante de ses débouchés. Au cours des années 1990, cependant, nous avons passé des caps importants. La mondialisation, la multiplication des accords qui libéralisent le commerce international et continental, les variations des taux de change, la capacité des entreprises québécoises à profiter de ces ouvertures ont changé la donne. En 1990, 43 % de notre produit intérieur brut était exporté à l'extérieur des frontières québécoises, ce qui était déjà beaucoup.

En 1995, c'est maintenant 53 % de nos biens et services qui traversent nos frontières. Il y a dans cette nouvelle réalité deux constats. Le premier constat, c'est que, quoiqu'on en dise, l'économie québécoise sait tirer son épingle du jeu économique international. En richesses naturelles, comme pour les produits en haute valeur ajoutée, le Québec est un joueur important. Nous sommes le neuvième partenaire commercial des États-Unis. Malgré les problèmes conjoncturels que nous avons connus et connaissons encore, l'économie québécoise est intrinsèquement saine et dynamique, ses produits sont de bonne qualité à bon prix, ses entrepreneurs sont actifs et ambitieux. De telle sorte qu'en 1995, nous avons vendu pour 85 000 000 000 \$ de produits à l'extérieur de nos frontières. Le second constat, c'est que le Québec est indissolublement lié au reste du monde. Davantage, en fait, que la majorité des peuples. En proportion de notre PIB, nous exportons nettement plus que le Canada anglais, et nous exportons cinq fois plus que l'économie américaine – qui s'appuie sur son énorme marché intérieur. Notre richesse collective, le bien-être des femmes et des hommes du Québec, dépendent directement de la capacité de nos entreprises à tenir et ouvrir des parts de marché ailleurs dans le monde.

L'amélioration de la compétitivité de nos entreprises doit donc être un objectif constant de l'État des Québécois. Il en va de la qualité de vie de tous les Québécois. À ce chapitre, le Québec a déjà fait beaucoup. Le ministre d'État de l'Économie et des Finances, Monsieur Bernard Landry, qui m'accompagne ce midi, a dévoilé ce matin une mise à jour d'une étude de la firme Price Waterhouse sur la fiscalité des entreprises manufacturières au Québec, comparée à celle de nos voisins et plus importants compétiteurs, soit l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, les États du Massachusetts, du Michigan, de New York et de Pennsylvanie. Dans tous les cas étudiés, la réponse est simple : chaque fois qu'une entreprise, petite ou grande, est en croissance, la fiscalité québécoise lui donne un avantage sur ses concurrentes. Un avantage fiscal qui varie de 5 à 47 %. Ce qui permet aux produits québécois de gagner des marchés à l'extérieur. Et si l'entreprise, petite ou grande, s'engage dans de la recherche et du développement, alors l'avantage comparatif québécois sur ses concurrentes peut atteindre 100 %.

Voilà pourquoi le Québec, dans plusieurs secteurs de haute technologie, est en train de devenir un pôle d'attraction pour l'investissement. Je rencontrais lundi dernier le Conseil des gouverneurs de l'Alliance qui m'expliquaient que les États du sud des États-Unis avaient trouvé une nouvelle façon d'attirer des entreprises, en concevant des programmes de formation de la main-d'œuvre sur mesure. J'ai demandé qu'on regarde attentivement ces formules chez nous. Il ne s'agit pas seulement de la compétitivité de nos entreprises, mais de celle aussi de toute notre société. Les décisions que nous avons prises ensemble, au Sommet sur l'économie et l'emploi, pour mieux former nos jeunes travailleurs, pour mieux qualifier la main-d'œuvre, sont essentielles. La réforme de l'éducation que nous mettons en branle pour augmenter la réussite de tous nos étudiants, pour accroître leur maîtrise du français et de l'anglais, et souvent d'une troisième langue, aura un impact sur notre richesse culturelle et économique de demain. Avec la collaboration de Montréal International, nous avons déjà mis en œuvre plusieurs des recommandations du rapport de Monsieur Brian Levitt sur Montréal pour attirer plus de travailleurs stratégiques dans la métropole, ce qui multiplie encore nos réseaux avec l'étranger. La compétitivité de la société québécoise, dans un continent où les déficits publics tendent partout vers le zéro, passe aussi par la remise en ordre de notre solidité financière.

Vous le savez, le gouvernement garde fermement le cap sur l'objectif d'équilibre budgétaire pour l'an 2000. Deux années, en particulier, demandent aux Québécois un effort considérable. L'année qui s'achève et l'année fiscale qui commencera le premier avril. Nous venons d'apprendre que, malgré une marge de manœuvre de plus de 5 000 000 000 \$, le gouvernement fédéral nous imposera, quand même, cette année, des coupures de transferts de 1 400 000 000 \$. Lorsqu'on déclare, à la Chambre des Communes, que « les compressions sont terminées », elles sont terminées pour le parti au pouvoir à Ottawa, mais elles continuent de tomber sur le dos des provinces et des particuliers. En fait, plus de 50 % de l'effort de réduction des dépenses fédérales a été assumé par les provinces comme le Québec et d'un 25 % additionnel par les particuliers. Moins d'un dollar sur quatre d'économie est venu de la réduction de la taille de l'État fédéral. Malgré cette marge de manœuvre qu'il a constituée grâce à nos efforts, Ottawa refuse aussi de faire preuve d'équité en compensant le Québec pour l'harmonisation de la TPS. Il rejette ainsi, assez cavalièrement, la résolution en ce sens qu'avait déposé l'Alliance des manufacturiers et exportateurs au Sommet d'octobre, et qui avait été unanimement adoptée par les participants au Sommet. Et il faut souligner le cynisme d'un gouvernement qui, plutôt que de relancer l'emploi ou réduire les

cotisations à l'assurance-emploi, comme le demandent les organisations patronales et syndicales, distribue maintenant des cadeaux dans exactement les mêmes domaines qu'il nous force à comprimer depuis trois ans. En intervenant lui-même, directement, dans des domaines où il n'a pas, au sens propre comme au sens figuré, de compétences, c'est-à-dire dans l'éducation, la santé et la politique familiale, il fait deux choses.

D'abord, il multiplie les dédoublements, les chevauchements, l'inefficacité et les gaspillages. Ensuite, il renie toutes ses promesses référendaires sur le désengagement du fédéral et la décentralisation. On ne peut vous dire à quel point ce comportement est décevant. Il fait la preuve, encore, que ce système fédéral n'a pas de bon sens. Monsieur Chrétien a d'ailleurs fait un extraordinaire aveu, mercredi, lorsqu'il a expliqué la tradition fédérale. D'abord, a-t-il confessé, le fédéral envahit, sans demander de permission, les champs de compétence des provinces avec des nouveaux programmes. Ensuite, quand les programmes sont en place, que le besoin a été créé, le fédéral s'en retire, laissant la facture aux provinces. Dans le dossier crucial de la main-d'œuvre, on assiste à un autre tour de passe-passe. Le Québec réclame cette compétence depuis trente ans. Nous négocions en ce moment même, difficilement, mais de bonne foi pour régler la question.

Qu'apprend-on, en pleine négociation ? La création d'un nouveau programme fédéral de 300 000 000 \$ pour la formation des jeunes. Cela signifie que les crédits et le budget du gouvernement du Québec qui sont en préparation constitueront l'exercice sans doute le plus exigeant que le Québec a connu depuis la « révolution tranquille ». J'ai déjà indiqué que le problème auquel nous avons à faire face est de l'ordre de 3 000 000 000 \$. Nous voulons rétablir notre solidité financière tout en suscitant la création d'emplois. Nous demandons une contribution importante aux employés de l'État, nous nous tournons aussi vers vous, les entreprises, pour répondre favorablement et pour investir dans la création d'emplois. Car, plus que jamais, la création d'emplois est la responsabilité du secteur privé. L'expansion de notre commerce extérieur, et je dirais plus particulièrement de notre commerce international, constitue un levier important pour faire reculer le chômage. Historiquement le Canada fut notre partenaire commercial privilégié et nous avons bien l'intention que ça continue. Le Québec et l'Ontario ont multiplié les efforts, depuis deux ans, pour être à l'avant-garde dans la libéralisation du commerce entre les provinces canadiennes.

L'an dernier, j'ai signé avec Monsieur Mike Harris une entente sur l'ouverture mutuelle des marchés publics qui dépassait tout ce que le Canada avait connu jusqu'ici. En décembre dernier, une nouvelle entente sur la mobilité de la main-d'œuvre dans la construction fut conclue entre nos deux gouvernements et nous sentons une volonté mutuelle de poursuivre en ce sens. Globalement, entre 1991 et 1995, nos exportations en direction du reste du Canada ont crû de 4 %. Et vous savez que cet espace économique canadien, nous tenons à le préserver. Lorsque les Québécois choisiront majoritairement, comme je le pense, de faire du Québec un pays souverain, notre premier geste sera de proposer à nos voisins canadiens des moyens de préserver ce sur quoi nous sommes les plus souvent d'accord. Sur la même période, entre 1991 et 1995, nos exportations internationales, elles, ont augmenté, pas de 4 %, mais de 84 % – 84 % en cinq ans. Il faut prendre la mesure de la signification de cette augmentation. En termes d'exportation, le Québec est aujourd'hui plus international qu'il n'est canadien. Dorénavant, nous tirons collectivement nettement plus de richesse de nos ventes au monde que de nos ventes au Canada. Si la tendance se maintient – et tout indique qu'elle s'accélère – ce sera de plus en plus vrai chaque année.

Mes amis, je suis venu vous dire aujourd'hui que le gouvernement du Québec a l'intention d'accompagner, de favoriser le virage international de l'entreprise québécoise, d'ouvrir, chaque fois que c'est possible, de nouvelles portes. Et si l'économie québécoise en général et les grandes entreprises en particulier sont maintenant des vétérans des circuits internationaux, nous devons faire plus pour que nos petites et moyennes entreprises profitent aussi de la croissance des marchés étrangers. En ce moment, moins de 10 % de nos PME exportent, comparativement à 15 % des PME françaises, 20 % des finlandaises ou 35 % des suédoises. Notre volonté d'accroître la participation des PME à l'exportation vise plusieurs objectifs. D'abord, les PME sont les plus grandes créatrices d'emplois au Québec. Il y a donc un lien direct entre leurs exportations futures et les emplois. Des PME qui exportent en grand nombre permettent aussi de diversifier notre base d'exportation et donc de la rendre moins vulnérable aux fluctuations qui peuvent affecter tel ou tel secteur de l'activité internationale. L'an dernier, nous avons fixé l'objectif d'inciter 2000 nouvelles PME à exporter d'ici l'an 2000. Je rapporte progrès : grâce à nos efforts et grâce aux efforts de l'Alliance, plus de 650 nouvelles PME ont décidé de prendre le virage de l'exportation.

Nous allons accentuer notre travail, voici comment : Dans toutes les régions du Québec, et avec les partenaires régionaux et sectoriels, le ministère de l'Industrie et du Commerce sensibilisera les entreprises sur les possibilités et les contraintes de l'exportation. Les cours et séminaires en commerce international seront disponibles, aussi, dans toutes les régions. Nous sommes en mesure de donner un encadrement de base, dans les régions, aux entreprises désireuses d'exporter et nous sommes en train de mettre sur pied un réseau régional des commissaires à l'exportation. Nous allons appuyer cet effort d'une campagne nationale dans la presse d'entreprise. D'ici la fin de l'année, nos services seront à même de fournir des renseignements taillés sur mesure pour les projets particuliers des entreprises intéressées. À l'étranger, depuis l'an dernier, nous déployons notre réseau alternatif de représentation, en partenariat avec le secteur privé. Dans cinq villes des États-Unis, et très bientôt en Corée, la Banque Nationale accueille dans ses bureaux nos attachés commerciaux.

Au Viêt-Nam, et très bientôt aux Philippines, nous sommes les partenaires de la Caisse de dépôt et placement et d'Hydro-Québec. Au Chili, nous nous sommes associés à la Société de développement de la Rive-Sud de Montréal pour établir une antenne. Nous avons annoncé la semaine dernière l'ouverture d'un bureau à Munich, dans les locaux et à l'invitation du gouvernement bavarois, et nous avons renforcé notre présence commerciale au Japon, notamment pour aider l'industrie québécoise du bois. Nous allons continuer à mettre en place, pas à pas, ce réseau innovateur. Nous avons aussi une longue expérience dans l'organisation de missions commerciales à l'étranger. Cette année, nous allons en organiser un nombre record : près de 150 en tout. Une quarantaine aux États-Unis, notre principal client, une quarantaine en Europe de l'Ouest, une vingtaine en Amérique latine et une vingtaine en Asie, deux marchés en forte croissance. D'autres missions se rendront en Europe centrale et du Nord, en Afrique et au Moyen-Orient. Presque 900 entrepreneurs québécois y participeront. Dans un certain nombre de cas des ministres du gouvernement québécois accompagneront encore cette année des délégations de gens d'affaires, lorsque leur présence peut ouvrir une porte, accélérer le traitement d'un dossier, provoquer une signature de contrat.

Monsieur Landry, Monsieur Chevrette, Madame Dionne-Marsolais, Monsieur Ménard, Monsieur Simard et quelques autres seront ainsi appelés à épauler les démarches de nos entreprises, comme le fait d'ailleurs Mme Beaudoin dans le secteur des industries culturelles. Les centaines d'entrepreneurs québécois qui participent à ces missions, comme les centaines d'autres qui sillonnent le monde chaque année pour leurs propres affaires, ont une responsabilité particulière. Je vous ai parlé tout à l'heure du rapport Levitt adopté au Sommet. Il y était questions des mauvaises – et des fausses perceptions, parfois entretenues ailleurs dans le monde sur le Québec.

Le Sommet, et le Comité du suivi des décisions du Sommet qui s'est réuni il y a deux semaines et auquel participe Monsieur Ponton, ont résolu de déployer un effort particulier pour corriger ces fausses perceptions et entraîner ce faisant plus de commerce et plus d'investissement à Montréal et au Québec. Dans cette mobilisation des bonnes volontés pour le Québec, les gens d'affaires sont essentiels. Je veux remercier ici tous les gens d'affaires qui ont consacré une énergie considérable dans les travaux préparatoires au Sommet et qui continuent à s'impliquer pour transformer nos décisions collectives en réalité. Monsieur Bérard déclarait cette semaine que la mobilisation des gens d'affaires devait non seulement se maintenir, mais s'accroître, cette année, pour faire bouger les choses. C'est vrai pour la relance de Montréal, c'est vrai aussi pour la promotion du Québec à l'échelle internationale. Nos voisins ontariens ont inventé une formule : une campagne de publicité internationale de 50 000 000 \$ sur trois ans, notamment sur le réseau CNN, mais surtout la désignation de 300 entrepreneurs comme des « ambassadeurs d'affaires » de l'Ontario, qui, avec l'appui des services gouvernementaux, prolongent d'un jour ou deux leurs voyages d'affaires à l'étranger pour rencontrer des décideurs et faire la promotion de l'Ontario. Avec le Comité du suivi des décisions du Sommet, nous travaillons à mettre au point notre propre formule. Mais vous savez déjà que lorsque vous vendez vos produits à l'étranger, vous faites aussi la promotion du Québec, de son image, de son économie.

Le gouvernement, des organismes comme Montréal International, ont développé des outils qui peuvent vous aider, dans vos discussions, à mettre en valeur les très grandes qualités québécoises comme terre d'investissement, et comme lieu où il fait bon vivre. Parlez-leur de notre étude de Price Waterhouse, de la fiscalité pour l'investissement et la R&D, de la qualité et de la stabilité de la main-d'œuvre. Parlez-leur de notre guichet d'accueil de Montréal International pour les travailleurs stratégiques désireux de s'installer à Montréal et des services offerts par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain pour insérer ces travailleurs et leurs conjoints dans le tissu social et économique. Parlez-leur des 2 500 000 000 \$ d'investissement étranger que nous avons enregistrés l'an dernier, 5 fois plus qu'en 1994. Parlez-leur de nos prix abordables, de la sécurité dans nos rues et nos quartiers, de notre qualité de vie, à la croisée de deux grandes civilisations, de la chaleur de notre accueil. Personnellement, j'ai bien l'intention de leur en parler et, comme je l'ai indiqué, je m'impliquerai dans certaines activités de promotion économique du Québec à l'étranger. D'abord tout près de nous, je participerai le 24 avril à la troisième rencontre annuelle entre des centaines d'entreprises du Québec et du Maine. Cette initiative a permis l'an dernier la conclusion d'une douzaine d'ententes de partenariat d'entreprises dans les secteurs du bois ouvré, de l'équipement, de l'imprimerie, de la métallurgie et du textile. Je pense qu'on devrait s'inspirer de cette formule pour l'étendre à d'autres États de la Nouvelle-Angleterre. J'ai l'intention d'aborder cette question pendant la première semaine de juin, quand je

participerai, dans le Rhode-Island, à la rencontre des Gouverneurs de la Nouvelle-Angleterre et des premiers ministres de l'Est du Canada.

Au cours de l'année je me rendrai également en France où je veux poursuivre, avec le gouvernement français et l'industrie française, le travail de rapprochement économique qui est déjà bien entamé. Au cours de l'hiver et du printemps, nos entrepreneurs du tourisme d'une part et ceux de l'industrie biomédicale d'autre part participeront à des rencontres industrielles visant à augmenter leur coopération et le volume de leurs échanges. Cette pratique de rencontres industrielles franco-québécoises par secteur d'activité a déjà permis un impressionnant maillage dans le domaine de l'autoroute de l'information. Je dirigerais aussi des missions économiques québécoises à l'étranger. Comme je l'ai expliqué, nous n'avons pas l'intention de copier la formule de « Team Canada », ni de faire de la surenchère sur des signatures de contrats ou le nombre de pays visités. Je continuerais, sans doute, de participer aux missions de « Team Canada ». Nous disposons d'un certain nombre de leviers qu'il faut utiliser à plein, mais nous finançons aussi, par nos impôts et nos taxes, le réseau international des ambassades et les outils fédéraux de financement. Il faut en tirer le maximum et travailler en bonne intelligence avec l'appareil fédéral. La Société d'expansion des exportations est un acteur omniprésent dans l'action de nos entreprises à l'étranger.

Nous l'encourageons notamment à augmenter sa contribution au financement de projets hydroélectriques étrangers, comme elle l'a fait récemment pour l'industrie nucléaire. Au Québec, la SDI fournit également du financement d'appoint dans beaucoup de cas. Notre objectif est d'aider nos entreprises à faire avancer des dossiers, faire mieux connaître le Québec et ses avantages, multiplier les prises de contact et les prises de conscience. Nous sommes en train de concevoir la formule exacte de ces missions, et ça dépendra beaucoup des attentes des entreprises elles-mêmes et des situations particulières. Mais nous savons que nous devons être plus présents sur deux marchés où la croissance est en ce moment très forte. Plus nos entreprises y trouveront leur place, plus elles feront profiter le Québec, et les emplois québécois, de cette croissance. Il s'agit de l'Asie et de l'Amérique latine. Dans le cadre de l'année Asie-Pacifique, le Québec accueillera au début de mai les ministres du Commerce des pays du bassin pacifique. Beaucoup d'entreprises québécoises sont intéressées par les opportunités que présente en particulier l'émergence de la Chine – il s'agit du pays qui intéresse le plus nos PME, selon un sondage publié la semaine dernière.

Beaucoup de compagnies asiatiques s'intéressent aussi au Québec. L'an dernier, nous avons reçu chez nous 150 missions commerciales et économiques, notamment de la Chine, comptant au total un millier de participants. C'est dire que le terrain est très fertile. J'ai donc l'intention de diriger une première mission économique en Chine en novembre prochain, alors que j'irai aussi au Viêt-Nam pour participer au Sommet des pays de la Francophonie. Nous allons tenter de concevoir la mission avec des entreprises qui ont déjà établi des ponts avec des répondants chinois. Comme vous nous l'avez demandé, nous allons aussi tenter d'insérer les entreprises dans des groupes – ou des grappes – d'entreprises qui peuvent collaborer à un projet commun. Nous devons monter des projets clé en mains, qui offrent à la fois la capacité de construire, de financer, d'opérer et de transférer, comme c'est maintenant l'usage de plus en plus répandu dans les pays en forte croissance. Je lance donc un appel à ceux qui veulent contribuer à la mission. Il est important que vous nous fassiez connaître rapidement votre intérêt et vos propositions pour le marché chinois. J'ai aussi parlé de l'Amérique latine, où Monsieur Landry a fait une mission couronnée de succès l'an dernier.

Nous allons prendre les moyens d'établir un lien de confiance important avec nos interlocuteurs latino-américains et je compte diriger une mission dans quelques pays d'Amérique latine l'an prochain. Mais d'abord, nous allons faire connaître à nos amis latino-américains l'hospitalité québécoise. En juin prochain, nous tiendrons pendant cinq jours à Montréal un séminaire sur le développement hydroélectrique et énergétique en Amérique latine. Cette rencontre, la première du genre, découle des contacts noués par le ministre Guy Chevrette lors de sa récente mission au Mexique, et qu'il poursuivra le mois prochain au Costa-Rica avec plusieurs ministres de l'OLADE, l'Organisation latino-américaine de l'énergie, qui réunit les ministres de l'énergie de 25 pays d'Amérique centrale, du sud et des Caraïbes.

À Montréal, en juin, plusieurs de ces ministres seront présents, avec les décideurs corporatifs stratégiques de ces pays, car la filière hydroélectrique est une priorité pour plusieurs d'entre eux. Ensuite, à la mi-septembre, l'Assemblée nationale sera le siège de la première rencontre des parlementaires de tout l'hémisphère américain. Nous attendons au moins 600 personnalités dont 300 parlementaires. Ce sera un moment idéal pour tisser des liens, faire connaître le Québec, explorer les pistes d'échanges commerciaux et de développement économique. Ces rencontres nous permettront, je l'espère, de faire les choix les plus judicieux et de préparer la mission économique que je voudrai diriger ensuite dans quelques pays d'Amérique latine. Considérez donc ceci comme un préavis et une invitation.

Mes amis, le Québec est déjà présent au monde. Notre tâche à tous est de rendre cette présence encore plus forte, encore plus dynamique, encore plus bénéfique pour le Québec. L'apprentissage international que nous sommes en train de compléter doit déboucher sur une nouvelle normalité. Il faut, demain, qu'une PME considère qu'il est normal d'exporter dans plusieurs pays, de multiplier les accords et les alliances. Il faut, demain, que nos sociétés d'État considèrent normal de s'impliquer directement dans des grands travaux en Asie ou en Amérique latine, et d'en faire profiter les fournisseurs québécois. Il faut, demain, que nos citoyens considèrent normal, de pouvoir sillonner la francophonie, mais aussi le monde anglophone et, pourquoi pas, hispanique, en passant d'une langue à l'autre, d'une culture à l'autre. Le Québec a une forte personnalité, une forte identité francophone, intéressante et originale. Il nous revient de la promouvoir de mille façons. Il nous revient aussi le multiplier ses rencontres avec les autres identités, les autres cultures, les autres économies.

Avec pour seul résultat, notre enrichissement culturel, intellectuel et économique.

Merci.