

30 septembre 1997

Discours devant la Chambre de commerce et d'industrie de Paris

Il me fait grand plaisir de m'adresser à vous aujourd'hui et de faire le point sur un partenariat en pleine expansion, celui qui lie la France et le Québec.

La présence à mes côtés, durant cette mission, d'une cinquantaine de gens d'affaires du Québec ainsi que l'intérêt que vous manifestez par votre présence ici aujourd'hui, illustrent bien la santé des rapports qui unissent nos deux économies.

La relation entre nos deux peuples repose sur quatre piliers, que nous avons construits ensemble depuis 30 ans. Depuis, en quelque sorte, que le Général de Gaulle a fait redécouvrir le Québec aux Français.

Premier pilier : les relations personnelles

Le premier de ces piliers, ce sont les relations personnelles, c'est[-] à-dire ce formidable réseau d'échanges et de contacts entre chercheurs, gens d'affaires, artistes, créateurs, étudiants et professeurs, qui tisse aujourd'hui la trame de l'amitié France-Québec. Quant on connaît l'importance des réseaux dans la nouvelle économie, on mesure la portée de ces liens. Savez-vous qu'il existe 250 ententes entre universités françaises et québécoises ? Que chaque année, 3000 étudiants traversent l'Atlantique pour poursuivre leurs études chez vous ou chez nous ? Que depuis 30 ans, 30000 personnes ont effectué un stage ou une mission de coopération, et 75000 jeunes ont participé aux programmes de l'Office Franco-québécois pour la jeunesse ? Nous avons construit ensemble un pont. Un pont achalandé entre l'Europe et l'Amérique, par où transitent la science, la technologie, les affaires, la culture et l'amitié.

Ces échanges ont entraîné chez nos populations une insatiable curiosité, que le tourisme canalise aujourd'hui. De part et d'autre, l'an dernier, tout près de 600000 citoyens ont fait le voyage. L'équivalent de 2,5 % de la population québécoise était chez vous à un moment ou à un autre l'an dernier, dépensant dans votre économie 1000000000 de francs. De son côté, le Québec est l'une des régions les plus visitées de l'Amérique du nord par les Français. À telle enseigne que lorsque je rencontre les gouverneurs des États de Pennsylvanie et du Maine, ils s'informent des moyens de faire passer chez eux une partie de nos visiteurs français, en échange de leurs propres touristes qui viendraient plus nombreux au Québec.

Bref, je ne connais pas deux peuples au monde qui, séparés par un océan, aient développé des liens interpersonnels aussi nourris, aussi diversifiés et aussi solides que ceux qui nous unissent désormais.

Deuxième pilier : les relations culturelles

Le second de nos quatre piliers est celui de la culture. Contrairement au lien politique ou économique, le lien culturel entre la France et le Québec n'a jamais été complètement rompu. La littérature, la chanson, puis le cinéma français ont nourri nos imaginaires. Depuis les années soixante, cependant, l'échange culturel est devenu bilatéral, s'est accéléré et a mûri jusqu'à créer, aujourd'hui entre nos deux peuples, un véritable espace culturel commun.

De la variété, du rock, de la danse moderne au théâtre d'avant-garde en passant par les productions audiovisuelles, notre marché culturel est maintenant intégré. Vos créateurs et les nôtres s'y côtoient de façon toute naturelle.

Ainsi, dans le secteur du cinéma et de la production télévisuelle, nous avons investi ensemble 430000000 de francs (100000000 \$) au cours de la dernière année. Nos échanges commerciaux dans le domaine de l'édition atteignent 860000000 de francs (200000000 \$). Sans compter les partenariats qui se développent à un rythme soutenu dans le domaine du multimédia, contribuant ainsi à accroître la présence du français dans l'économie du savoir. Enfin, je suis heureux de vous annoncer que tout à l'heure, le premier ministre Lionel Jospin et moi-même avons décidé qu'une Saison du Québec se tiendra en France au printemps de 1999. Cette saison sera l'occasion de mettre en lumière la culture québécoise mais aussi notre savoir-faire technologique et industriel, en plus d'illustrer les multiples liens qui nous unissent à la France.

Troisième pilier : les relations politiques

Il y a aussi le pilier politique. Il avait été laissé un peu à l'abandon, par le Québec, pendant la décennie écoulée entre le départ du premier ministre René Lévesque et l'élection de mon prédécesseur, Monsieur Jacques Parizeau. Depuis 1994, nous avons redressé ce pilier et je dois dire aujourd'hui qu'il n'a jamais été aussi solide. Mes entretiens, depuis hier, avec le Président de la République, puis avec le premier ministre, avec leurs ministres et des membres des deux grandes familles politiques françaises, m'ont permis de constater qu'il y a en France, à notre égard, un large consensus. Ce qui explique pourquoi les gouvernements français et québécois ont voulu que cette visite s'articule d'abord autour de l'économie et de l'emploi. Qu'elle contribue, donc, à construire le quatrième pilier de notre relation.

Quatrième pilier : les relations économiques

Qu'en est-il vraiment de cette relation économique ? On ne compte plus le nombre de discours qui ont été prononcés au cours des années pour présenter la France comme la porte d'entrée sur l'Europe pour nos entreprises et le Québec comme un tremplin pour atteindre le marché américain. Il y a une dizaine d'années, il s'agissait davantage d'un vœu que d'un fait.

Mais, petit à petit, entreprise par entreprise, équipe de recherche par équipe de recherche, cette réalité a émergé. Elle s'impose à nous aujourd'hui avec force et clarté. Nous l'attendions dans le commerce des biens, elle se manifeste plutôt dans les investissements croisés, les partenariats multiples et structurants, véritables moteurs de l'emploi et du développement dans la nouvelle économie.

Observons cela d'abord dans le sens Québec-France : 96 filiales d'entreprises québécoises sont aujourd'hui installées en France, ce qui représente 70 % des implantations canadiennes en sol français.

La présence des entreprises québécoises en France est inégalée dans le reste de l'Europe. Les Québecor, Cascades ou Canam-Manac utilisent leur production française pour vendre ailleurs en Europe. Parmi les chefs d'entreprises du Québec qui m'accompagnent, je signale la présence de Monsieur Pierre Péladeau, premier imprimeur de France et d'Europe; Bernard Lemaire, de la

compagnie Cascades, le premier cartonier de France et l'un des premiers d'Europe; et André Bombardier, vice-président de la compagnie québécoise qui transporte les voyageurs sous la Manche et qui participe à la construction de l'Airbus. Les journalistes économiques québécois utilisent parfois le terme «Québec Inc.» pour désigner collectivement les décideurs économiques du Québec. Ici, ensemble, ils donnent directement du travail à plus de 17 500 citoyens français, ce qui fait de Québec Inc. un employeur français aussi important qu'IBM France ou que Microsoft, Hewlett-Packard et Ford réunis! Sans compter bien sûr les 15000 emplois français générés par les exportations françaises au Québec. Les Québécois comptent pour le quart de la population canadienne, mais assurent plus de la moitié du commerce franco-canadien.

La cadence de nos implantations en terre française s'accélère. L'an dernier, 11 nouvelles entreprises québécoises ont annoncé leur arrivée en France, contre 9 de l'État de New York, trois du Massachusetts et 3 du Canada.

Il est donc maintenant indubitable que le Québec économique, détenant une masse critique en sol français, a fait de la France son partenaire stratégique en Europe et que l'investissement québécois en France est un facteur significatif de croissance et d'emplois pour les Français. Notre relation économique a le grand mérite de ne pas être à sens unique. Ces dernières années, les entreprises françaises ont aussi fait un choix stratégique en Amérique du Nord : elles ont fait le choix du Québec.

On trouve chez nous aujourd'hui 250 entreprises françaises. C'est deux fois plus qu'en Nouvelle-Angleterre, incluant la région de Boston, et deux fois et demie plus que dans le reste du Canada, y compris l'Ontario. En fait, aucune région d'Amérique du Nord ne compte une aussi grande concentration d'entreprises françaises que le Québec. Le calcul est simple: per capita, il y a sept fois plus d'entreprises françaises au Québec qu'aux États-Unis. Pourquoi ? La liste des raisons est assez longue. Et je compte bien vous en infliger quelques unes.

Cependant il y a une raison qui n'apparaît nulle part. Ce n'est pas le marché intérieur québécois qui attire ces entreprises. Notre force, ce n'est pas que nous soyons 7000000 de consommateurs. C'est que nous sommes 7000000 de libre-échangistes.

Le Québec, aujourd'hui, exporte plus de la moitié de tout ce qu'il produit. Les États-Unis constituent maintenant notre principal client, surclassant nettement en importance le reste du Canada. Depuis cinq ans, nos exportations aux États-Unis ont cru de 90 %. Ce qui provoque d'intéressants débats de chiffres. Nos services avaient calculé que le Québec était dorénavant le neuvième partenaire commercial des États-Unis en importance. Mais le Secrétaire américain au Commerce, qui est venu nous rencontrer le mois dernier à Montréal, affirme que c'est faux. Nous sommes, dit-il, le sixième partenaire des États-Unis, pas le neuvième.

Des entreprises comme L'Oréal ont donc concentré dans leur filiale québécoise des tâches de fabrication et de distribution continentale. La filiale québécoise de la française Chemprox exporte 50 % de sa production chimique aux États-Unis. Gébo industries réalise à partir du Québec 90 % de son commerce américain. Les dirigeants de Gemplus, dans le domaine de la carte à puce, ou de Sextant Avionique, font le même raisonnement. Ils savent que nous connaissons bien les réseaux américains. Il ne se passe pas de semaine sans que des entreprises québécoises ou implantées au Québec participent à des missions commerciales que nous organisons chez nos voisins du sud. Ceux qui suivent la politique canadienne savent que le Québec a été le grand promoteur du libre-

échange. Sans les électeurs québécois, le gouvernement canadien n'aurait pas obtenu le mandat de signer l'accord de libre-échange avec les États-Unis.

Notre appui fut également déterminant pour l'extension de l'accord au Mexique.

Et alors que le président Clinton mène un combat déterminé pour convaincre le Congrès américain d'élargir l'ALÉNA aux autres pays du continent, nous prenons de l'avance. Nous avons appuyé la signature d'une entente de libre-échange désormais en vigueur entre le Canada et le Chili, et j'ai manifesté directement au président Cardozo, du Brésil, notre soutien à l'ouverture de négociations de libre-échange entre le Canada et les pays du Mercosur.

Il y a donc un avantage comparatif à se trouver au nord de la frontière américaine si on veut accéder à une zone de libre-échange plus vaste. Dans la périphérie immédiate, le Québec a signé avec l'Ontario, l'an dernier, le premier accord canadien d'ouverture réciproque des marchés publics, et nous incitons les autres provinces à nous suivre sur ce chemin.

Le Québec participe également à deux forums américains importants. Celui, d'abord, des gouverneurs de Nouvelle-Angleterre et des premiers ministres de l'Est du Canada, avec lesquels nous pilotons une initiative de libéralisation plus poussée des échanges. Nos gens d'affaires et nos experts se réuniront à Montréal cet hiver pour en tracer le plan d'action. Le forum, ensuite, des gouverneurs de la région des Grands-Lacs, région qui constitue de loin notre premier client et qui s'apprête à connaître la plus forte croissance en Amérique du Nord. Nous négocions avec eux l'établissement d'un corridor électronique permettant à nos entreprises de trouver plus rapidement des partenaires dans des secteurs clés comme l'automobile, l'aérospatiale, l'énergie, les télécommunications, les transports et la métallurgie. Nous négocions également avec eux un programme d'équivalence des qualifications de la main-d'oeuvre. Compte tenu de la pénurie de main-d'oeuvre dont souffre la région des Grands-Lacs dans plusieurs secteurs, cette reconnaissance des qualifications de notre personnel donnera à nos entreprises un atout supplémentaire dans l'obtention des nombreux contrats issus du coeur industriel des États-Unis. Nous avons donc beaucoup fait pour que le Québec soit une véritable porte d'entrée sur le marché des Amériques et nous continuerons d'être à l'avant-garde du mouvement d'intégration économique du continent.

Cependant, nous savons que les entreprises françaises ont d'autres raisons de préférer le Québec aux autres régions nord-américaines. En tête de liste, plusieurs évoquent le taux de succès de leurs implantations en terre québécoise. Les services économiques français au Québec et les nôtres constatent qu'il approche la note parfaite. Au cours des trois dernières années, sur 45 nouvelles implantations françaises, 45 sont toujours en activité. Parmi les raisons de ce taux de succès des firmes françaises au Québec, il faut citer l'atout linguistique. Au Québec, vous le savez, aux portes de la plus grande puissance linguistique de l'histoire, nous défendons notre droit de travailler et de vivre en français. C'est peut-être pourquoi une compagnie comme Ubi Soft, qui s'appelle « Ubi Soft Entertainment » en France, se rebaptise, au Québec, « Ubi Soft Divertissement ». Mais vous pensez bien que ce n'est pas en étant unilingues que nous avons conquis, comme nous le faisons, le marché américain. Près de 50 % de la population active au Québec est bilingue, une proportion encore plus forte à Montréal, 60 %, et chez les cadres où elle atteint 80 %. Nous assurons donc l'interface linguistique avec le reste de l'Amérique. Les entreprises françaises, j'ajouterais belges et suisses, profitent de cette interface pour mieux réussir leur jonction avec le continent américain. Le fait que les coûts d'exploitation, au Québec, soient, en moyenne, de 8 % inférieurs à ceux qui

prévalent aux États-Unis n'est pas non plus à dédaigner, ni surtout le fait que notre fiscalité des entreprises est de loin plus avantageuse que celle de nos concurrents, 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, s'établit au Québec, la fiscalité québécoise lui donne un avantage sur ses principales concurrentes nord-américaines. Un avantage fiscal qui varie de 5 à 47 % selon les cas. Ce qui permet aux produits fabriqués au Québec de gagner des marchés.

Et si l'entreprise, petite ou grande, s'engage dans de la recherche et du développement, alors l'avantage comparatif du régime fiscal québécois peut atteindre 100 %. Voilà pourquoi le Québec, en haute technologie, est en train de devenir un pôle d'attraction pour l'investissement. D'autres insistent sur la qualité de la main-d'oeuvre et surtout sur sa grande stabilité. Dans plusieurs secteurs, on enregistre un taux de roulement aussi bas que 3 %. Finalement, beaucoup d'entreprises françaises ont eu vent d'un secret de moins en moins bien gardé: la remarquable renaissance de Montréal. Une des plus vieilles villes manufacturières du continent est en train de devenir une des plus modernes du continent.

Récemment, la firme de conseil Price Waterhouse faisait le décompte. Montréal est la quinzième ville du continent par sa population, mais elle tient le neuvième rang par le nombre de grandes entreprises de haute technologie, le septième rang par le nombre d'emplois dans les technologies en général et dans les technologies de l'information en particulier, le sixième en termes d'emplois en pharmaceutique et biotechnologies, le cinquième dans l'aérospatiale. Elle se situe, au total, au premier rang des métropoles américaines pour la proportion de sa population qui travaille en haute technologie. Au premier rang.

Une entreprise française de haute technologie s'établissant à Montréal se surprenait récemment d'avoir reçu un millier de curriculum vitae... par Internet. Du coup, elle a décidé de confier à sa filiale montréalaise la gestion de tous ses sites Internet !

Je l'ai dit, 250 entreprises françaises ont compris l'avantage que nous représentons en Amérique et se sont installées au Québec, donnant directement de l'emploi à 40000 Québécois. Il n'y a maintenant aucun doute que les patrons français ont fait du Québec leur partenaire stratégique en Amérique du Nord.

Et des entreprises de France et du Québec unissent maintenant leurs forces dans des partenariats stratégiques pour réaliser des contrats dans des pays tiers. GEC-Alsthom et Bombardier ont obtenu, ensemble, le contrat du train rapide entre Boston et Washington. Bouygues et la québécoise Pomerleau font ensemble du développement domiciliaire à Shanghai. La française Cargocaire et la québécoise SNC-Lavalin oeuvrent ensemble pour la qualité de l'environnement en Croatie et en Algérie. Hydro-Québec International et Gaz de France s'associent pour développer des projets gaziers un peu partout au monde, en commençant par le Mexique. Nos entreprises de tourisme se penchent sur des investissements conjoints dans les Caraïbes, récupérant du même coup une partie des sommes qu'y dépensent chaque hiver les touristes québécois et français.

On peut dire aujourd'hui que, de part et d'autre, nos entrepreneurs et nos investisseurs ont graduellement mis sur pied ce qu'on pourrait maintenant appeler: « France-Québec Inc. »

J'ai par conséquent la conviction que nous avons atteint aujourd'hui une étape importante, celle de

la masse critique de nos rapports. Le quatrième pilier de notre relation, le pilier économique, est enfin debout. Mais nous commençons à peine à exploiter le potentiel de cette nouvelle synergie. Nous pouvons rapidement accroître nos coopérations, le volume de nos échanges et par conséquent, le nombre d'emplois pour nos deux peuples.

C'est ce que s'emploient à faire, depuis trois ans, nos deux gouvernements. Avec Monsieur Édouard Balladur, en 1995, mon prédécesseur Monsieur Jacques Parizeau a voulu faciliter la multiplication de partenariats stratégiques dans des secteurs porteurs. Des rencontres industrielles ont donc été organisées dans le secteur des inforoutes. En trois ans, elles ont débouché sur 37 accords d'entreprises d'une valeur de 175000000 de francs (40000000 \$). La présence croisée de nos entreprises va maintenant de soi : 25 entreprises québécoises engagées dans les technologies de l'information ont pignon sur rue en France, et dix sociétés françaises sont établies au Québec. Par ailleurs, nous préparons l'avenir en finançant conjointement une centaine d'initiatives de recherche et de coopération dans le domaine des inforoutes.

Ce sont de bonnes affaires. C'est aussi une responsabilité que nous assumons ensemble. L'avenir de notre langue passe par sa présence et sa vitalité sur les inforoutes. Il y a trois ans, nous étions à peine sur la bretelle de l'inforoute. Aujourd'hui, grâce à la synergie que nous avons créée en combinant nos forces, le français est bien en piste.

Fort de nos succès dans ce secteur, j'ai ouvert l'an dernier avec Monsieur Alain Juppé deux nouveaux fronts. Celui du matériel médical et de la biotechnologie, où une première rencontre industrielle a déjà donné lieu à huit accords d'entreprises, et celui du tourisme, dont la première rencontre industrielle s'est tenue la semaine dernière au Québec.

Le succès de ce type de rencontres nous a convaincus, Monsieur Lionel Jospin et moi-même, d'étendre encore cette fructueuse formule. Nous avons donc décidé, aujourd'hui, d'organiser d'ici un an cinq rencontres entre entrepreneurs et chercheurs français et québécois dans autant de domaines de haute technologie. Notre objectif n'est pas modeste, il s'agit d'acquérir ou de maintenir ensemble, dans chacun de ces secteurs, une position de pointe sur le marché mondial. Ces domaines sont: l'aérospatiale, les technologies de l'information, la santé, l'environnement et les technologies organisationnelles.

Ce n'est pas tout. Monsieur Jean Gandois, que je rencontrais hier, m'annonçait la venue prochaine au Québec d'une importante mission du patronat français, visant de nouveaux investissements. Tout à l'heure, j'assisterai à l'annonce de 27 ententes nouvelles entre entreprises ou organismes d'une valeur de 730000000 de francs (170000000 \$). Il y en aura encore sept jeudi, à Sofia Antipolis, dans les domaines des communications et de l'audio-visuel. Vous me voyez très heureux que cette mission soit aussi fertile en retombées économiques. Je ne peux en prendre le crédit. Je ne fais qu'assister à une accélération de la cadence.

Pendant des décennies, presque à tâtons, nous avons cherché à arrimer nos deux économies, malgré la distance, malgré les siècles et l'histoire qui nous ont séparés. Je pense que, maintenant, en 1997, nous pouvons affirmer que nous avons réussi notre arrimage. Nous avons pris, ensemble, le chemin d'une plus grande prospérité.

Je lève mon verre à la France et au Québec, partenaires stratégiques ; je lève mon verre à nos succès économiques, aux emplois que nous créons ensemble.

En espérant vous revoir, tous, au Québec, en voyage d'affaires et d'amitiés.