

des produits divers allant des automobiles et des pièces d'automobile au papier et à l'amiante en passant par le grain. Selon les évaluations, les marchés de services dépasseraient ce montant.

La concurrence dans tous ces pays est naturellement intense. Je suis toutefois persuadé que l'industrie canadienne peut relever ces défis. Comme vous le savez, la prospérité du Canada est le résultat de la vente à l'étranger de près de 30 % de tout ce que nous produisons. Il ne faut donc pas sous-estimer l'importance de la nécessité d'être concurrentiels. La reconstruction du Koweït et les besoins commerciaux croissants des autres pays du Moyen-Orient ouvriront de nouveaux créneaux alléchants pour les exportateurs canadiens au cours des mois et des années à venir. Grâce à cette mission et à d'autres initiatives, mes fonctionnaires s'emploieront à aider encore davantage l'industrie canadienne outre-mer. Il nous faut tenir tête à nos concurrents étrangers par des programmes et des services qui favorisent la compétitivité des entreprises canadiennes, car c'est ainsi que nous atteindrons nos objectifs de réussite et de prospérité.

Une mission commerciale dirigée par un ministre peut être très efficace lorsqu'il s'agit d'organiser des réunions fécondes. Dans ces trois pays, nous avons rencontré des représentants gouvernementaux s'occupant du commerce, des finances, de l'industrie, des communications, des travaux publics et de la défense. J'ai inclus des représentants du milieu des affaires à l'occasion de certaines réunions avec des ministres. Ils ont ainsi eu l'occasion de promouvoir leurs produits ou leurs services et je dois ajouter que nous avons été extrêmement bien accueillis.

Nos hôtes ont tout particulièrement apprécié le soutien accordé par le Canada pendant la crise du Golfe. L'émir du Koweït et le président des Émirats arabes unis, que j'ai eu l'occasion de rencontrer, ont déclaré que notre contribution les avait touchés au plus profond de leur cœur. Ils ont dit qu'ils n'oublieraient jamais ce que nous avons fait et qu'ils voulaient approfondir les relations existant déjà avec le Canada. Les sentiments envers le Canada et ce qu'il représente en tant que pays sont extrêmement favorables, comme j'ai pu le constater à l'occasion d'autres rencontres organisées par les gens d'affaires. Nos ambassades de la région ont bien sûr mis au point un programme précis de rencontres individuelles pour mettre en présence les membres de la mission appartenant au monde des affaires et des chefs de file des secteurs public et privé.

Notre mission comprenait un vaste échantillon de gens d'affaires du Canada, représentant, entre autres, le secteur de l'ingénierie, des communications, du matériel et des services d'exploitation pétrolière et gazière, des transports, des services miniers, de la construction et de la sous-traitance. Je