

l'organisation du commerce mondial, mais l'APEC peut jouer un rôle important en répondant aux besoins régionaux.

Pour que le Canada soit un grand bénéficiaire, sur les plans économique, politique et social, du siècle du Pacifique, il faut nous assurer une présence active dans cette région dynamique à la croissance rapide. Il ne fait aucun doute que nous devons concentrer nos efforts dans deux domaines si nous voulons que le Canada connaisse du succès dans la région de l'Asie-Pacifique. Tout d'abord, il nous faut rehausser les compétences et la compétitivité des entreprises canadiennes sur ces marchés très complexes. Deuxièmement, il importe que nous accroissions notre part des exportations de technologies de pointe et de produits à valeur ajoutée.

Il est impératif, également, que nous encourageons les petites et moyennes entreprises à ne pas se limiter aux États-Unis lorsqu'elles envisagent d'exporter. J'entends me pencher sérieusement sur cette question dès le début de mon mandat. Il s'agira de déterminer si nous avons les bons programmes pour aider les petites et moyennes entreprises. Je saurais gré au Conseil commercial Canada-Chine de me donner son avis sur les moyens d'encourager et d'aider un plus grand nombre de compagnies canadiennes à pénétrer le marché de la Chine.

Mesdames et Messieurs, vous savez que mon gouvernement a axé sa campagne électorale sur la nécessité de créer des emplois et de redonner aux Canadiens confiance dans l'économie. Vous-mêmes, qui êtes ici présents, avez déjà joué un rôle important en concourant à une reprise économique reposant sur l'exportation. Nous savons tous que l'exportation est essentielle à notre survie. Environ le quart des emplois, au Canada, en sont directement tributaires; chaque tranche d'un milliard de dollars en nouvelles exportations crée de dix à quinze mille emplois.

Il n'existe pas de groupe de pays qui offre de meilleures perspectives pour l'expansion du commerce que ceux de la région de l'Asie-Pacifique. Ces pays sont en croissance rapide. Ils offrent des débouchés commerciaux potentiels de beaucoup supérieurs à ceux que nous pouvons trouver chez nos partenaires traditionnels. Si les entreprises canadiennes arrivent à soutenir la concurrence dans la région de l'Asie-Pacifique, elles peuvent l'affronter partout dans le monde. En outre, les fabricants et prestataires de services canadiens obtiendront ainsi des produits et des compétences qu'ils pourront exploiter sur d'autres marchés.

Je n'ai pas à vous rappeler que nos échanges transpacifiques sont depuis longtemps plus importants que notre commerce transatlantique - en fait, ils lui sont actuellement supérieurs de 50 p. 100 - ni que le bassin du Pacifique est devenu une source cruciale de nouveaux immigrants qui contribuent à la