

commerçant où un quart des emplois dépendent des exportations. Notre programme commercial repose sur une vision claire d'un avenir dans lequel les Canadiens sauront affronter la concurrence sur un marché mondial en constante évolution. Le monde a connu de grands bouleversements ces dernières années. Dans beaucoup de cas, les anciennes structures commerciales et relations économiques sont devenues caduques.

Les biens et produits ne constituent plus la base des échanges commerciaux. Dans de nombreux pays, les services sont en train de remplacer rapidement les biens comme force motrice de la croissance économique. Comme nous le savons, le transfert de technologie, la propriété intellectuelle et l'investissement sont en train de modifier la configuration du commerce international tel que nous le connaissons.

Les progrès rapides réalisés dans le domaine de la technologie ont provoqué de grands bouleversements sur le marché mondial, non seulement dans ce que nous vendons, mais aussi dans notre manière de faire affaire. Face à la mondialisation, nous devons renforcer nos alliances commerciales et nous adapter au changement. Nos emplois et notre prospérité dépendent de notre capacité de saisir rapidement les nouvelles chances que crée un ordre mondial en mutation.

En adhérant à l'ALENA, le Canada manifeste sa volonté de tirer profit de la mondialisation. Nous regardons l'avenir en face, prêts à relever les défis et à profiter des débouchés que la nouvelle conjoncture économique mexicaine et un marché nord-américain intégré présenteront.

L'économie mondiale moderne nous oblige à utiliser tous les outils dont nous disposons pour nous assurer de nouveaux marchés et pour rendre nos produits et services plus compétitifs. Tout comme nous recherchons des marchés mondiaux pour nos produits et services, nous devons aussi nous intéresser aux possibilités d'investissement et aux facteurs de production partout où ils existent.

Les exportateurs canadiens reconnaissent la nécessité de devenir plus concurrentiels au niveau international, de rationaliser leur production et de produire des biens et des services pour le marché mondial et pas seulement pour le marché canadien ou nord-américain.

Phénomène sans précédent, ils ont accepté de relever le défi et de se diversifier, de créer des coentreprises, de conclure des accords de licence et de constituer des réseaux de distribution. Ils considèrent maintenant le marché américain non seulement comme étant vital en soi, mais comme un tremplin pour la conquête du marché mondial.