

d'ouvrir un nouveau bureau commercial canadien à Monterrey. Tout ceci se fait avant même la mise en oeuvre de l'ALENA.

Je prévois que le projet de loi de mise en oeuvre de l'ALENA pourra être déposé en Chambre vers la fin du mois et que l'Accord pourra entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1994.

À cette fin, nous concentrerons l'attention du pays sur la question de savoir si nous pouvons effectivement soutenir la concurrence sur le grand marché nord-américain. En tant que membres de l'AEC, vous connaissez la réponse à cette question. Vous savez que le Canada peut soutenir la concurrence; qu'il y a de grandes possibilités d'exporter au delà des États-Unis et de remporter du succès sur le dynamique marché mexicain.

Je vous incite à utiliser tous les moyens à votre disposition pour communiquer ce message à chaque fois que vous en avez l'occasion. Les Canadiens doivent avoir confiance en eux-mêmes et dans leur capacité de concurrencer. Une attitude positive et confiante est essentielle à toute entreprise, personnelle ou corporative. Une vision positive de l'avenir est aussi essentielle pour que le Canada, en tant que nation, prenne les mesures nécessaires pour maintenir sa compétitivité sur les marchés du monde.

Comme vous le savez, c'était là le grand objectif de l'*Initiative de la prospérité* que j'ai lancée il y a un an et demi. Ensemble, le gouvernement et le secteur privé ont lancé l'une des plus grandes séries de consultations nationales jamais entreprises. Nous espérons que les recommandations du Comité directeur de la prospérité inciteront le gouvernement et le secteur privé à prendre des mesures concrètes.

Toute l'approche de cette initiative a été basée sur le partenariat. Elle prévoit un rôle important pour le secteur privé, ainsi qu'un soutien gouvernemental plus focalisé. Il a été recommandé au gouvernement d'éliminer le double emploi, de fournir des stimulants et des crédits à l'exportation semblables à ceux offerts par nos concurrents et de produire des renseignements opportuns sur le marché par le biais du Service des délégués commerciaux.

Le secteur privé a aussi énergiquement réclamé une stratégie globale et concertée, qu'il superviserait lui-même, pour le commerce, l'investissement et la technologie. Une telle stratégie pourrait doubler le nombre des exportateurs d'ici trois ans.

Le défi de la compétitivité suppose naturellement que l'on améliore la qualité de l'éducation et de la formation.