

UNE COOPERATION POUR UN MEILLEUR AVENIR

NOTES POUR UNE ALLOCUTION DU TRÈS HONORABLE JOE CLARK,  
SECRÉTAIRE D'ÉTAT AUX AFFAIRES EXTÉRIEURES,  
TORONTO, LE 1<sup>er</sup> OCTOBRE 1984

C'est aujourd'hui mon premier discours au Canada à titre de secrétaire d'Etat aux affaires Extérieures.

Et je suis ici pour vous parler de commerce.

Pourquoi? Parce que nous croyons que le commerce doit avoir beaucoup plus de priorité dans la politique extérieure du Canada. C'est l'un des principaux changements que les électeurs nous ont demandé d'effectuer le 4 septembre et je suis ici pour vous demander de nous aider à bâtir de nouveaux marchés mais aussi de nouvelles attitudes.

Pendant des décennies, notre pays a surtout débattu des questions internes - notre constitution, nos langues, notre identité, notre réalité fédérale-provinciale. (Aucune question canadienne ne suscite plus de confusion sur la scène internationale que nos relations fédérales-provinciales. Elles sèment autant de confusion à l'étranger qu'au pays même.) Cette habitude de l'introspection dure cependant depuis si longtemps qu'elle risque de nous faire oublier que le Canada survit d'abord et avant tout grâce à sa dimension extérieure.

Sur le plan économique interne, nous nous sommes aussi davantage préoccupés des modes de distribution de la richesse que des moyens de la créer.

Les Canadiens ont fait savoir de façon écrasante qu'ils voulaient un nouveau programme à Ottawa et notre gouvernement s'affaire à en établir l'ordre du jour. Nous nous sommes engagés à créer de la richesse, de la croissance et des emplois et nous savons fort bien que les exportations sont essentielles à la prospérité et à la croissance du Canada. Pour exporter nous devons cependant soutenir la concurrence. Et pour soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, le monde des affaires, les syndicats et les gouvernements devront collaborer comme jamais ils ne l'ont fait auparavant.

Nous devons modifier certaines attitudes.

Je veux que le ministère des Affaires extérieures soit connu comme un bon vendeur tout comme un bon politique et un diplomate habile.

L'un de mes voisins de table aux réunions du Cabinet est George Hees. Connu pour son don de l'euphémisme, il avait donné aux délégués commerciaux d'il y a vingt-cinq ans un slogan aussi simple que l'ABC: Y C D B S O Y A (You Can't Do Business