

bonne décision à prendre dans des domaines comme le textile, le cuir et la chaussure ainsi que dans nombre d'autres domaines que je pourrais mentionner. Il est en fait intéressant de noter que certains pays en développement — Hong Kong en étant un exemple classique — découvrent maintenant qu'ils sont "contraints" à se lancer dans ces secteurs particuliers par des régions encore moins développées comme Singapour, la Malaisie ou la Corée du Sud ou quelque autre région qui offre une concurrence déjà très sérieuse dans le secteur du textile des autres régions en développement. Ainsi donc, notre stratégie internationale a consisté en partie à tenter d'orienter les pays en développement d'abord vers ces industries qui ne vont pas concurrencer de front le Canada, puis vers ces industries pour lesquelles nous pouvons leur fournir des techniques, de l'équipement et d'autres services connexes qui leur donneront le coup d'envoi nécessaire. La tâche n'est évidemment pas facile; mais comme notre monde des affaires commence à avoir beaucoup d'expérience en la matière, nous invitons, par exemple, les représentants d'entreprises canadiennes à participer à diverses missions commerciales.

Le troisième élément est bien entendu éminemment important pour nous Canadiens; il s'agit de la dichotomie qui existe au sein d'une nation qui, comme la nôtre, est à la fois une économie industrielle et en développement, un pays à haute technicité tout en étant un important producteur de matières premières et de richesses naturelles. Je dis que c'est là pour nous un problème parce que les Canadiens se sont lancés depuis six mois environ dans une nouvelle forme de dialogue que des groupes comme le vôtre sauront, je l'espère, enrichir de leur esprit analytique et de leur expérience pratique. La Société pour l'expansion des exportations est un mécanisme que le gouvernement du Canada utilise à bien meilleur escient depuis environ dix ans pour soutenir l'industrie canadienne, et notamment nos industries à haute technicité et notre secteur de la fabrication de machinerie. L'un des problèmes auquel nous avons à faire face ici provient évidemment du fait que nombre des biens que nous produisons — et je mentionnerai ici les pâtes et papiers comme exemple — sont des machines que les pays en développement souhaitent acheter de nous, comme d'ailleurs les techniques qui ont servi à les fabriquer et qui leur permettront à leur tour de produire différents produits papetiers. C'est pourquoi il y a un net tiraillement entre nos industries qui fabriquent des machines de traitement du papier ou du matériel d'abattage ou tout autre équipement et qui comptent sur une aide à l'expansion des exportations afin de profiter de ces marchés, et les industries canadiennes qui fabriquent effectivement la pâte et le papier ou qui produisent des matières premières comme le cuivre trouvent ridicule cette exportation de machines parce qu'elle encourage les étrangers à nous livrer une compétition encore plus âpre. Sans que j'entre dans les détails...retenons que nous ne sommes pas les seuls à produire ce genre d'équipement et qu'il ne s'agit pas par conséquent pour nous de savoir si la Tchécoslovaquie peut produire de la pâte et du papier, puisqu'elle va le faire de toute façon. La question est de savoir si elle va obtenir l'équipement nécessaire du Canada ou, comme cela s'est produit, de l'Autriche ou de la France. Nous sommes arrivés à la gagner de vitesse dans ce domaine précis, comme d'ailleurs dans un certain nombre d'autres secteurs. Si je m'éloigne quelque peu des NCM, c'est que je voulais esquisser certains des éléments en cause pour mieux vous faire comprendre ce dont nos négociateurs et nos stratèges doivent tenir compte.