

industries de l'Amérique du Nord à devenir concurrentielles au plan mondial. Et après 150 jours de négociation, nous n'avons pas changé d'avis. Le seul bloc que produira l'accord nord-américain de libre-échange sera un bloc économique, un bloc axé sur l'accroissement des échanges et des investissements avec nos précieux clients et fournisseurs du monde entier.

En même temps que nous nous efforçons de supprimer les obstacles au commerce international, nous avons aussi conscience de la nécessité de supprimer les obstacles dans notre propre marché intérieur.

Dans les propositions constitutionnelles déposées il y a six semaines par le premier ministre Mulroney, nous avons inclus des réformes qui sont essentielles pour l'union économique du Canada. À une époque où les alliances commerciales internationales jouent un rôle croissant, les barrières commerciales en vigueur à l'intérieur même du Canada sont tout simplement trop nombreuses. Notre aptitude à soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux, au plan des échanges et à celui des investissements, est entravée par des restrictions surannées au libre jeu de notre marché intérieur. Nous avons proposé que, d'ici à 1995, notre constitution soit modernisée et garantisse véritablement la libre circulation des personnes, des capitaux, des services et des biens, partout au Canada.

Ce sont là des propos qui de nouveau évoquent le partenariat Canada-Japon... parce que ces mesures, qu'elles soient nationales ou internationales, sont conçues pour permettre au Canada de prospérer sur les marchés mondiaux et pour faire du Canada un partenaire commerciale attrayant, un partenaire avec qui compter dans les sciences et la technologie, une source et une destination importantes au plan de l'investissement et à celui de la technologie, enfin une destination attrayante pour les touristes, les étudiants, les scientifiques, les entrepreneurs et autres.

Les gens d'affaires qui m'accompagnent aujourd'hui et auxquels se sont joints des entrepreneurs canadiens travaillant au Japon (tous membres de votre Chambre), se sont rendus dans plusieurs villes japonaises pour définir la meilleure façon de tirer parti d'un accroissement de nos liens commerciaux. Nous espérons que les membres de chacune de ces mini-missions - qui me transmettront leurs conclusions vendredi à Fukuoka - contribueront à accroître le profil de ces régions au Canada et sauront susciter l'intérêt des entrepreneurs du Japon pour des opérations commerciales avec le Canada.

Si ces visites régionales obtiennent un franc succès, et si les régions visitées commencent à mieux connaître le Canada, c'est grâce à l'aide précieuse que nous avons reçue, dans chaque ville, de nos délégués commerciaux honoraires. Je voudrais les