

produits, et tout particulièrement nos ressources naturelles, s'est sensiblement détériorée sur les marchés mondiaux. Et, pour compliquer les choses, notre monnaie, même si elle n'a pas suivi le dollar américain dans sa course, s'est appréciée relativement à la plupart des autres devises dans le monde; ce qui, par voie de conséquence, a relevé le prix de nos exportations.

Cette litanie de limitations pourrait s'éterniser, mais je crois que le tableau est clair. Le monde commercial est une jungle et le Canada, en tant que nation, a été lent à s'y adapter. En 1968, le Canada se classait au quatrième rang parmi les nations commerçantes, devant le Japon. Aujourd'hui, la part du commerce mondial qui revient à ce pays est le double de la nôtre, et nous avons glissé au huitième rang. Le fait que notre balance commerciale continue d'enregistrer un surplus appréciable ne devrait pas nous être d'un grand réconfort. En fait, ce pourrait être un piège. Un piège qui nous a peut-être incités à la complaisance. Regardons la réalité en face: au cours de la dernière décennie, nous avons progressivement perdu notre avantage concurrentiel.

Il nous faut reprendre cet avantage.

Dans les quatre mois qui ont suivi l'accession de notre gouvernement au pouvoir, nous avons étudié les moyens qui s'offraient au Canada d'améliorer sa performance commerciale ainsi que de maintenir et de renforcer son accès aux marchés étrangers. Notre étude a débouché sur une solution immédiate et sur un certain nombre d'options à plus long terme, dont je voudrais discuter brièvement avec vous ce soir.

L'initiative que nous comptons mettre en oeuvre pour l'immédiat consiste en une importante campagne de promotion du commerce extérieur, ici au pays. Nous voulons par là que les gens d'affaires prennent davantage conscience des débouchés qui s'offrent à eux au niveau des exportations et encourager ces derniers à exporter. La campagne se tiendra durant la majeure partie du mois de mars dans 18 centres un peu partout au Canada. Nous ferons venir nos experts - 105 délégués commerciaux qui travaillent à l'heure actuelle dans nos missions à l'étranger - pour dialoguer avec les représentants d'entreprises qui exportent déjà ou qui pourraient exporter. Nous avons pensé faire venir 35 délégués commerciaux à chaque endroit pour quelques jours, de façon qu'ils puissent rencontrer en tête à tête les gens d'affaires intéressés et passer en revue tous les aspects de la question, depuis les marchés spécifiques et