

un exemple à suivre en ce qui concerne la qualité et le respect des normes. Les marchés d'aujourd'hui sont caractérisés par une concurrence impitoyable, où les clients exigent une qualité élevée à un prix concurrentiel, et les exportateurs canadiens peuvent vous remercier d'avoir établi des normes d'excellence.

L'industrie canadienne peut également remercier l'industrie nucléaire qui l'a aidée à faire connaître, sur les marchés mondiaux, les produits et services canadiens à forte valeur ajoutée. En novembre dernier, j'ai mené une mission commerciale en Corée. Cette mission comptait des représentants de l'industrie des communications, du secteur de l'automobile et de l'industrie nucléaire. Les entreprises canadiennes ont réussi à pénétrer le marché coréen, un marché dont l'expansion est l'une des plus rapides au monde, où le réacteur CANDU s'est révélé une clef fort efficace pour percer sur le marché coréen. En effet, ce réacteur a été le fer de lance d'un partenariat commercial dont l'importance ne cessera de croître au cours des prochaines années.

Le premier réacteur CANDU vendu aux Coréens, le Wolsung I, est devenu opérationnel en 1983, et il a su conserver un rôle de premier plan dans ce pays. L'entente prévoyant la mise en chantier de Wolsung II a été ratifiée il y a à peine un an, et ce réacteur sera opérationnel au milieu de 1997. On s'attend à ce que ce contrat ait des retombées de 400 millions de dollars sur l'économie canadienne.

La Corée prévoit construire neuf autres centrales nucléaires au cours de la présente décennie, et 18 d'ici à l'an 2006. La Korea Electric Power Company (KEPKO) a officiellement invité Énergie atomique du Canada Limitée à présenter des offres pour les centrales Wolsung III et IV, qui devraient être opérationnelles en 1998 et 1999, respectivement. Je félicite Énergie atomique du Canada Limitée des succès qu'elle a connus relativement à Wolsung II et je lui souhaite de décrocher les contrats pour Wolsung III et IV.

Globalement, l'industrie nucléaire canadienne est bien placée pour vendre d'autres centrales CANDU aux Coréens, au cours des prochaines années. Mais nous ne pouvons pas nous endormir sur nos lauriers. L'industrie nucléaire, qui a permis aux gens d'affaires canadiens d'apprendre de précieuses leçons quant à la valeur de la qualité, doit encore s'améliorer sur le plan du marketing.

L'industrie doit préciser les besoins des clients et fournir les produits et les services voulus de façon à non seulement rencontrer mais à dépasser leurs attentes. Ma récente visite m'a convaincu que les Coréens recherchent plus qu'une énergie nucléaire rentable, sûre et fiable. Ils sont également à la recherche de possibilités sur les plans des transferts de