

Mesdames et messieurs. C'est avec un très grand plaisir que je me retrouve à Montréal, au coeur même de cette vibrante et grande métropole française de l'Amérique du Nord. Deuxième ville en importance du Canada et plaque tournante de l'économie du Québec, c'est en même temps un centre culturel et financier incontesté du Canada. C'est ici même que j'avais rencontré, il y a six mois, mes homologues des États-Unis et du Mexique au beau milieu des négociations sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Cet Accord, dont je vais vous parler aujourd'hui, nous venons d'en parapher la version juridique la semaine dernière à San Antonio, au Texas.

L'Accord constitue un autre pilier de la stratégie du gouvernement, qui vise à offrir aux exportateurs canadiens un meilleur accès aux marchés internationaux. Et c'est précisément dans ce but, la recherche de nouveaux débouchés pour nos produits et pour nos services, que nous sommes réunis ici dans le cadre de VisionExport 92. Vous pourrez poursuivre cet après-midi les discussions sectorielles et géographiques de ce matin, ainsi que les rencontres individuelles avec nos délégués commerciaux en poste aux quatre coins du globe. Tout ce programme est conçu pour vous, pour vous aider, vous les exportatrices et exportateurs.

Pourquoi attachons-nous une si grande importance aux exportations? La raison en est bien simple. Tout simplement parce que le commerce extérieur permet notre survie. Un emploi sur trois en dépend. Notre niveau de vie -- qui fait l'envie du monde -- en dépend aussi. C'est largement grâce à notre succès en tant que nation commerçante que nous avons accumulé un produit intérieur brut (PIB) de plus de 22 mille dollars par personne. En termes réels, c'est deux fois plus qu'au milieu des années 60.

Oui, la concurrence est féroce. Elle est vive, mais nous pouvons et devons continuer à rechercher de nouveaux marchés extérieurs. Après tout, c'est le secteur de l'exportation qui nous entraîne hors de cette récession.

Les signes de ce mouvement se font déjà sentir. L'Accord de libre-échange avec les États-Unis (ALE) nous montre la voie. À titre d'exemple, durant les trois premières années de l'ALE, notre commerce de marchandises a augmenté de plus de 10 %, passant de 292 milliards de dollars entre 1986 et 1988 à 323 milliards de dollars entre 1989 et 1991. Par ailleurs, au cours du premier trimestre de cette année-ci, les exportations à destination des États-Unis ont atteint un record absolu.

C'est pourquoi je veux participer personnellement à l'initiative VisionExport. Je crois qu'en travaillant ensemble, nous pourrons soutenir notre effort d'exportation.

Ce travail ensemble ne fait que continuer. En effet, les exportatrices et les exportateurs du Québec, et de Montréal en particulier, connaissent déjà dans une grande mesure les services