

---

promouvoir le commerce dans une gamme extraordinaire de secteurs allant de la vente de matériel de défense à la vente de matériel de pêche, de celle de matériaux de construction à celle de logiciels.

Les exportateurs sont, par définition, compétitifs sur le plan international. Vous avez une expérience directe de l'évolution économique sur la scène internationale. Si vous n'aviez pas confiance dans votre capacité de vous y adapter et d'affronter la concurrence, vous n'exporteriez pas.

À mon avis, nos exportateurs doivent avoir un rôle plus grand dans l'élaboration de la politique économique nationale; je parle non seulement de son volet commercial, mais de toute la gamme de nos politiques intérieures qui influent sur notre compétitivité.

Il nous faut savoir, et très rapidement, si nos politiques vont dans le sens de l'évolution. De façon plus précise, il nous faut savoir si nous suivons les mouvements de l'offre et de la demande sur le plan international, ainsi que, sur le plan national, ceux de nos propres capacités de production exportables.

Nous devons également être à l'écoute des développements qui surviennent sur notre principal marché extérieur, le marché américain. Par exemple, dès que s'amorce un projet de mesure protectionniste aux États-Unis, nous devons nous préparer à défendre nos intérêts de façon prudente et cohérente, et à faire comprendre aux Américains qu'ils n'ont pas intérêt à entraver le commerce bilatéral. Nous avons vu récemment, à propos des exportations d'acier, comme un effort concerté des gens d'affaires, du monde syndical et du gouvernement canadiens, pouvait influencer l'opinion publique aux États-Unis. L'influence que nous pouvons exercer ensemble dépasse, en effet, de beaucoup la somme des résultats que nous pouvons obtenir séparément. Nous devrions continuer, dans cette même voie, à mener aux États-Unis une campagne honnête mais active afin d'y faire reconnaître l'intérêt vital que nos deux pays ont à maintenir ouvertes les voies du commerce continental.

Nous devons également collaborer afin que vous conserviez et augmentiez vos débouchés sur les autres marchés de première importance.

Il nous faut pour cela maintenir les pressions exercées sur le GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) en vue de faire reculer le protectionnisme et de s'assurer que le système commercial reste ouvert. Il nous faut étudier avec les États-Unis la question d'un libre-échange sectoriel et d'autres initiatives. Il nous faut valoriser nos marchés traditionnels en Europe et les marchés en expansion que constituent le Japon, l'Extrême-Orient et le Moyen-Orient. Tout au cours de ce processus, je veux qu'il y ait une concertation active entre le gouvernement fédéral et le secteur privé.

Le commerce est un processus à deux sens. Nous ne pouvons nous attendre à vendre nos biens si nous nous refusons toujours à acheter. Nous ne pouvons essayer d'abattre les obstacles que rencontrent vos produits à l'étranger si, chez nous, nous dressons les mêmes obstacles. En tant qu'exportateurs, c'est en nous aidant que vous nous permettrez de vous aider. Vous pouvez, en un mot, « nous aider à vous aider » à assurer que les voies commerciales restent ouvertes.