

21. En second lieu, il y a eu diminution constante de nos marchés traditionnels en Europe de l'Ouest. Au début des années 60, l'Europe de l'Ouest comptait pour 25 % de l'ensemble de nos exportations, concentrées dans les secteurs de l'agriculture et des ressources primaires. Cette part a été réduite à 8 % en raison notamment de la croissance plus lente enregistrée en Europe comparativement à l'Amérique du Nord et aux pays en bordure du Pacifique, mais aussi à cause d'une intensification des échanges intra-européens. Toutefois, l'Europe reste pour nous un marché vaste et potentiellement lucratif. L'Europe de l'Ouest importe chaque année pour 375 milliards de dollars en marchandises provenant de l'extérieur de sa zone commerciale régionale. Nos exportations vers l'Europe de l'Ouest ont une importance toute particulière pour certaines régions du Canada, notamment en ce qui touche la pâte de bois, le blé et certains métaux et minéraux. Un examen des raisons qui expliquent le déclin de notre part du marché ouest-européen s'impose et ce, tant du point de vue de l'orientation de nos programmes de promotion des exportations que de celle de nos stratégies et objectifs dans les négociations commerciales.

22. Troisièmement, de nouveaux marchés en Asie et dans la région du Pacifique se sont ouverts au Canada. Cette région, qui a le plus fort taux de croissance économique au monde, représente maintenant notre marché extérieur le plus dynamique après les États-Unis. Afin de refléter la grande priorité que le gouvernement attache à la région de l'Asie et du Pacifique, les immenses possibilités commerciales que recèle la région recevront une attention toute particulière, surtout en ce qui touche les exportations de produits agricoles, de produits forestiers, de métaux et de minéraux, de matériel de télécommunications, de matériel de production d'énergie électrique, de matériel d'exploitation pétrolière et gazière, de systèmes de vidéotexte et de services d'ingénieurs-conseils. Au Japon et dans les nouveaux pays industrialisés, nous pouvons réaliser d'importants gains dans le cadre des négociations sur l'accès aux marchés. Mais le Canada, s'il veut exploiter ces marchés, devra amener sa compétitivité au niveau de celle du Japon et d'autres grands pays qui se tournent eux aussi vers cette région pour réaliser d'importants gains à l'exportation. Une promotion commerciale dynamique, une meilleure représentation sur place et un