

retour l'occasion d'exposer directement notre vision des choses et nos préoccupations. Ce dialogue ne fait peut-être pas l'objet des manchettes mais il aide tous les intervenants à régler les problèmes avant qu'ils ne dégèrent en crises et ne fassent les manchettes.

Cela n'exclut pas que les membres de l'ANASE aient joué un rôle important en période de crise. Le leadership dont ils ont fait preuve dans l'affaire des réfugiés de la mer en Indochine a été exemplaire. Il en a été de même dans le conflit dévastateur du Cambodge. J'aimerais rendre hommage à l'énergie et à la vision de mon collègue de l'Indonésie, M. Ali Alatas, dont les efforts infatigables en vue de trouver une solution juste et durable à ce conflit méritent tous les éloges. Peut-être assistons-nous en ce moment aux fruits de ces efforts.

Les relations entre l'ANASE et le Canada s'intensifient sur tous les plans et à de nombreux niveaux - gouvernemental, non gouvernemental et secteur privé. La participation de l'entreprise privée est essentielle aux relations entre le Canada et l'ANASE. Le Conseil des gens d'affaires Canada-ANASE (ACBC), créé en 1986, favorise activement l'établissement de liens commerciaux entre le Canada et les pays de l'ANASE. Le président canadien, M. Don Olafson, est avec nous ce soir. Le Conseil tiendra des séminaires cette semaine à Calgary dans le but de faire valoir auprès des entreprises canadiennes les débouchés offerts par l'ANASE. Nous faisons également participer le secteur privé, par l'intermédiaire de l'ACBC, aux rencontres qui ont lieu tous les 18 mois entre des représentants officiels du Canada et de l'ANASE.

Le commerce est aussi devenu un élément important de la stratégie d'aide de l'ACDI dans la région. Cette stratégie met l'accent sur les liens d'affaires et la coopération institutionnelle, le développement des ressources humaines, l'éducation, les transferts technologiques et le développement durable. Les programmes de l'ACDI contribuent à développer des compétences spécialisées dans les pays de l'ANASE, lesquelles favorisent en retour les échanges commerciaux avec le Canada, grâce au développement et aux contacts personnels qui en résultent.

L'exemple de la Thaïlande illustre bien les retombées commerciales qu'une aide efficiente et efficace peut engendrer. Dans les années 50 et 60, lors des premières tentatives du Canada