

En mars dernier, je suis allé en Inde, en compagnie de plus de 40 dirigeants canadiens d'entreprises, et ce que j'y ai vu m'a fort impressionné. À titre de secrétaire d'État du Canada pour l'Asie-Pacifique, j'ai visité de nombreux pays de cette région immense et diversifiée. Ce qui m'a le plus frappé, ce sont les progrès remarquables de l'Inde dans ses réformes vers une économie de marché, ainsi que les possibilités qu'elles offrent aux Canadiens qui entretiennent déjà des liens historiques si étroits avec l'Inde. Ces liens constituent une assise solide sur laquelle nous pouvons ériger des relations bilatérales plus responsables dans l'ensemble de nos activités, et plus particulièrement dans les domaines où nous pouvons nous ouvrir mutuellement des débouchés économiques et commerciaux. Nous devrions maintenant consacrer toute notre énergie à améliorer ces relations amicales et constructives. Vous pourriez, à juste titre, demander comment y parvenir. La réponse tient dans notre communauté d'intérêts, dans le partage de nos aspirations face à l'avenir et dans notre appartenance à la plus vaste famille des pays de l'Asie-Pacifique. [...] Au Canada, nous avons préparé une stratégie avant-gardiste nommée « Pleins feux sur l'Inde » qui sera la pierre angulaire de nos efforts de développement des affaires. « Pleins feux sur l'Inde » est fondé sur l'approche « Équipe Canada » qui engage les gouvernements fédéral et provinciaux et, de loin ce qui importe le plus, le secteur privé. L'objectif de cette stratégie est non seulement de mettre le Canada davantage en évidence dans le milieu commercial de l'Inde, mais aussi de faciliter les rapports commerciaux indo-canadiens, ainsi que le partage de technologie et de connaissances spécialisées avec l'industrie indienne.

Notes pour une allocution de l'honorable Raymond Chan, secrétaire d'État (Asie-Pacifique), devant l'Association de gens d'affaires indo-canadienne, à Surrey (Colombie-Britannique), le 5 mai 1995, 95/30.

Les problèmes sont bien connus. Les petites entreprises exportatrices doivent faire face à des exigences financières exceptionnelles ainsi qu'à d'importantes difficultés de financement. Les obstacles les plus fréquents sont l'accès au capital nécessaire pour assurer la croissance axée sur les exportations, l'obtention de la pleine valeur des créances étrangères sur marges de crédit d'exploitation et le financement limité des exportations vers les pays en développement. [...] Comme je l'ai dit, notre travail avec les banquiers a été fructueux. Il reste cependant encore beaucoup à faire si les banques veulent s'engager complètement à promouvoir les exportations canadiennes. [...] En ce qui concerne les mesures que je viens d'exposer, il faudrait accélérer le processus de mise en place et d'innovation, notamment dans deux domaines. En premier lieu, j'espère vraiment que le programme relatif aux créances étrangères, visant à combiner les ressources de la Société pour l'expansion des exportations et celles des banques dans le but d'améliorer le traitement de ces créances, puisse immédiatement passer au stade des essais auprès d'exportateurs canadiens. En second lieu, les cadres établis par la Société pour l'expansion des exportations en matière de partage des risques du financement à moyen terme avec les banques devraient passer le plus rapidement possible au stade opérationnel. Ces services financiers doivent tous les deux être mis à l'essai sur le marché. Les lacunes du soutien financier à l'exportation offert aux petites et moyennes entreprises continueront d'être une préoccupation prioritaire pour le gouvernement. Si nous mettons en commun les ressources et les talents des secteurs public et privé, des gouvernements, des banques et des entreprises, nous en récolterons alors les fruits sur les marchés internationaux tout en créant emplois et croissance chez nous.

Notes pour une allocution de l'honorable Roy MacLaren, ministre du Commerce international, à l'occasion du séminaire de l'Association des banquiers canadiens sur le financement du commerce extérieur, «Le monde est notre marché», à Toronto (Ontario), le 15 mai 1995, 95/29.

À VENIR :

- | | |
|------------------|---|
| 5-10 juin : | 25 ^e Assemblée générale de l'OEA (Port-au-Prince, Haïti) |
| 15-17 juin : | Sommet du G-7 (Halifax) |
| 4-15 septembre : | Conférence mondiale des Nations Unies sur les femmes (Beijing, Chine) |

Pour obtenir des copies supplémentaires du matériel provenant du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, composez le (613) 944-4000 ou sans frais le 1-800-267-8376. Pour obtenir des renseignements sur le matériel provenant d'autres ministères, contactez leurs divisions respectives des communications. «Le commerce et la politique étrangère cette semaine/This Week in Trade and Foreign Policy» est préparé chaque semaine à la Direction des communications sur la politique étrangère (BCF).