Nous avons mis en oeuvre des programmes de partenariat comme *Pacifique 2000*. Ce programme regroupe des initiatives variées qui visent à accroître la compétitivité des Canadiens et à les équiper pour traiter avec les marchés de la région de l'Asie et du Pacifique. Nous aidons à établir des liens commerciaux plus efficaces dans la région par des subventions à la Fondation Asie-Pacifique, des programmes de sensibilisation linguistique et culturelle, un soutien du développement à long terme des marchés et un meilleur appui aux associations commerciales et industrielles comme celle-ci.

La région du Pacifique est sans aucun doute porteuse d'énormes possibilités pour nous tous, qu'il s'agisse des multiples sources d'investissements, de partenaires dans le développement de nouvelles et de meilleures technologies ou encore de débouchés pour nos produits et services. Bien entendu, le partenariat n'est pas une relation à sens unique et, à cet égard, on pourrait même dire que la région de l'Asie et du Pacifique est une autoroute à voies multiples. Je suis convaincu que les possibilités d'alliances stratégiques d'entreprises canadiennes avec d'autres entreprises de la région du Pacifique sont excellentes.

J'ai récemment dirigé des missions commerciales importantes en Corée, au Japon et en Chine, et j'ai été impressionné par l'énergie et le dynamisme de ces pays. Je compte d'ailleurs diriger d'autres missions du genre dans d'autres pays de la région au cours des mois à venir.

Partout où je vais, je suis frappé par l'énorme potentiel de partenariats qui existe dans la région. Les gens d'affaires qui prennent part à ces missions en retirent des enseignements qu'ils sont plus que disposés à mettre en pratique dans leurs propres sociétés.

Ces missions produisent des résultats très tangibles. Celle en Chine, par exemple, a conduit à la signature de quatre contrats dans le domaine des télécommunications.

Collaboration, coopération, consensus et compétitivité sont tous des mots que j'associe maintenant au succès d'entreprises dans le Pacifique.

Certes, les gouvernements ont un rôle important à jouer dans l'élaboration de politiques économiques ouvertes sur l'extérieur. Mais ils ne peuvent y arriver seuls. Au bout du compte, il reviendra aux gens d'affaires et au monde universitaire — à des gens comme vous, oeuvrant dans la *Pan Pacific Business Association* et ailleurs — de donner vie au concept d'une culture commerciale ouverte, axée sur le Pacifique, qui soit mutuellement bénéfique. C'est aux entreprises privées qu'il incombera de faire les ajustements nécessaires pour devenir ou rester