

À nos yeux, l'Australie représente un marché intéressant, un marché toujours accueillant pour les biens et les investissements canadiens, surtout dans les secteurs technologiques de pointe tels que les télécommunications et le traitement de l'information, l'aérospatiale et la défense, le matériel de transport, l'exploitation minière et l'environnement. Les entreprises canadiennes sont de plus en plus nombreuses à s'allier à des entreprises australiennes ou à s'établir en Australie pour exploiter les débouchés qui s'ouvrent dans la grande région Asie-Pacifique. Les sociétés Cognos et Footprint Software sont parmi celles qui ont choisi d'installer leur centre régional à Sydney. En faisant de l'Australie leur port d'attache régional, ces entreprises suivent l'exemple d'autres sociétés canadiennes dont Moore Group, le Groupe DMR, Northern Telecom et McCain Foods.

Par ailleurs, le Canada représente pour de nombreuses entreprises australiennes à la fois un marché intéressant et leur meilleure porte d'accès au vaste marché de l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain]. Les produits manufacturés constituent une part de plus en plus grande des exportations australiennes au Canada. J'aimerais voir un plus grand nombre d'entreprises australiennes suivre l'exemple de leurs consœurs TNT, Mayne Nickless, Western Mining, BHP, CRA, Fosters et AMCOR, pour qui le Canada constitue la base régionale à partir de laquelle s'organisent les activités visant l'ensemble du marché nord-américain.

Je ne veux pas donner l'impression que l'harmonie a toujours régné entre nous. Il est arrivé que le ton monte, et nous nous sommes même carrément opposés à certaines occasions. Cela n'a rien d'exceptionnel entre pays qui entretiennent des relations aussi diversifiées et poussées. Ce qui compte, c'est que pendant un siècle, nous avons su régler la plupart de nos différends à notre satisfaction réciproque en nous fondant sur notre intérêt commun à faire des affaires, et sur nos responsabilités de membres de la communauté internationale. Je suis déterminé à récolter les fruits d'une relation réussie en m'attelant avec nos amis australiens à la tâche de donner un nouveau souffle à notre relation commerciale.

Il m'apparaît également opportun de miser sur la similitude des vues du Canada et de l'Australie sur une foule de questions internationales. Le Canada et l'Australie ont sensiblement la même perception des avantages d'un système de commerce international fondé sur des règles précises. Ensemble, nous mettons tout en oeuvre pour faire en sorte que l'Organisation mondiale du commerce [OMC] acquière un dynamisme propre à favoriser l'établissement de règles à un niveau plus poussé que celui atteint dans le cadre de l'Uruguay Round. L'OMC devra s'occuper d'un programme chargé de négociations portant sur des points demeurés en suspens depuis l'aboutissement de l'Uruguay Round, dont les services financiers, le transport maritime et les marchés publics. De concert avec d'autres organisations internationales, elle se penchera aussi sur de « nouveaux » enjeux commerciaux tels le lien entre les normes environnementales et de travail et le commerce, la