

Monsieur le Président Ihamuotila, Monsieur le Ministre Puolanne, Monsieur l'Ambassadeur Vandenhoff, Mesdames et Messieurs.

Permettez-moi d'abord de vous dire à quel point je suis heureux de pouvoir prendre la parole devant les membres de la Confédération des industries finlandaises.

À titre de ministre responsable du Commerce extérieur du Canada, je suis fort conscient du rôle que le secteur privé doit jouer si nous voulons connaître une croissance économique soutenue. Votre organisation est réputée pour son extraversion et pour sa perspective globale, des caractéristiques qui, je crois, deviennent de plus en plus évidentes chez les gens d'affaires du Canada.

Je crois que le gouvernement dont je suis membre peut, jusqu'à un certain point, revendiquer la responsabilité d'avoir contribué à tourner davantage le Canada vers le reste du monde. Ce me semble l'un des résultats de la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Permettez-moi de vous parler d'abord de la mise en oeuvre de cet Accord, puisque c'est sans doute cela que vous attendez de moi.

On ne comprend souvent pas que le Canada et les États-Unis entretiennent la plus importante relation commerciale bilatérale au monde, relation qui a représenté quelque 200 milliards \$ en 1989. Nous sommes chacun le plus important client de l'autre. Plus de 70% des exportations du Canada vont aux États-Unis, et les Américains restent notre principale source d'investissements étrangers. Étant donné cette relation économique unique, le gouvernement canadien a négocié avec les États-Unis un Accord de libre-échange dont les éléments ont été convenus en octobre 1987 - il y a deux ans et demi de cela.

Je suis heureux de dire que la mise en oeuvre de l'Accord se fait de façon harmonieuse. Les Canadiens n'ont pas tardé à saisir les possibilités offertes par l'Accord, et ils ont tiré pleinement avantage des nombreuses initiatives que le gouvernement a lancées pour les informer des changements apportés dans des domaines comme les procédures à la frontière et les certificats d'origine.

Mon ministère a établi divers programmes pour aider les gens d'affaires canadiens à exporter sur le marché américain. Par exemple, nous appuyons régulièrement des missions commerciales composées de représentants d'entreprises canadiennes qui veulent se lancer dans l'exportation aux États-Unis. Nous finançons une série permanente d'études de marché qui recensent certains débouchés spécifiques. Les sociétés canadiennes ont participé