

Notre grande stratégie commerciale reposera donc:

- . sur les trois pôles de la Stratégie que sont les méga-économies de l'Amérique du Nord, de l'Europe et de l'Asie;
- . sur le GATT, comme porte d'accès aux débouchés offerts dans les trois méga-marchés; et
- . sur l'Accord de libre-échange, comme clé nous permettant de saisir ces débouchés.

Et si nous sommes concurrentiels dans ces trois méga-économies, nous serons concurrentiels n'importe où dans le monde - que ce soit en Inde, au Brésil ou en Europe de l'Est.

Certains se demandent peut-être pourquoi j'ai parlé de notre stratégie commerciale globale à cette Conférence axée sur le commerce canado-américain.

Je l'ai fait intentionnellement, et pour montrer que l'Accord de libre-échange ne marque pas la fin de nos efforts. Ce n'est qu'un autre pas logique.

Notre objectif ultime n'est pas d'encourager les nouveaux exportateurs à vendre en Nouvelle-Angleterre ou les exportateurs expérimentés à mieux percer le marché américain, cela parce que le marché américain n'est qu'une porte d'accès au monde. Et notre objectif ultime doit être de développer une culture commerciale extravertie dans laquelle les connaissances et les compétences des Canadiens correspondent à l'importance qu'occupe le commerce international dans notre économie. Un pays qui a le monde pour horizon.

Nous savons tous que le voyage le plus long commence avec le premier pas.

Le libre-échange avec les États-Unis n'est qu'une étape de notre stratégie globale. Et Interaction 89 est une étape dans nos efforts pour garantir que l'Accord de libre-échange avantage nos régions de l'Atlantique.

J'espère que vous trouverez cette foire commerciale utile et profitable; et je vous souhaite à tous le meilleur succès dans vos futures activités.

Je vous remercie.