perfectionnement des ressources humaines. Au début d'octobre, mon collègue, le ministre du Perfectionnement des ressources humaines, présentera les documents de travail qui appuieront ce renouveau.

Le Canada a besoin d'une population active qualifiée, scolarisée et souple pour attirer l'investissement. Cette population active ne peut pas tout simplement être créée par mesure législative. Cette population active sera constituée de gens qui ont confiance en eux-mêmes et dans leur avenir, mais qui ont d'abord besoin de formation et de perfectionnement. C'est pourquoi nous réexaminons actuellement notre système de sécurité sociale pour trouver des politiques qui nous doteront d'une population active forte, concurrentielle et englobant chaque Canadien qui peut travailler.

Un autre collègue, le ministre de l'Industrie, s'est efforcé de faire de l'investissement public dans la science et la technologie une ressource industrielle stratégique plus efficace. Mentionnons à cet égard le Réseau technologique canadien, qui vise à encourager les firmes et les établissements de recherche à élaborer et à utiliser le type de technologie de pointe requis pour soutenir la concurrence sur les marchés du monde.

Le défi de la concurrence mondiale sous-tend tout plan d'entreprise sérieux. Et c'est en relevant le défi de la concurrence que vous pourrez le mieux voir si votre société est vraiment compétitive.

L'arithmétique est simple. Sur le marché mondial de nombreux produits et services spécialisés, le Canada ne compte souvent que pour environ 1 p. 100 de la consommation. Les sociétés qui n'exportent pas ignorent souvent littéralement 99 p. 100 de leurs clients potentiels.

Il est un peu plus difficile d'exporter avec succès. Dans la majorité des cas, il faut procéder graduellement, en prenant à chaque étape le temps de demander conseil et de s'informer sur ce qui s'annonce.

Les propriétaires et cadres de PME que je rencontre affirment qu'ils sont constamment à la recherche d'informations sur les débouchés qui s'offrent et sur la façon de les exploiter.

Mon ministère a justement pour mission d'offrir ce type d'orientation aux exportateurs, surtout aux petites et moyennes entreprises qui ont le plus besoin de notre aide.

À titre d'exemple, notre programme d'appui des foires et missions met maintenant davantage l'accent sur les PME. Puis nous avons des programmes pour fournir une formation pratique aux nouveaux