

Les importations japonaises de richesses naturelles canadiennes comme le charbon, le cuivre, les produits du bois et d'autres produits de base, ont joué un rôle majeur dans le développement de l'économie canadienne. Je puis vous assurer que notre gouvernement partage le vif intérêt des fournisseurs canadiens pour le marché japonais. Nous comptons demeurer des fournisseurs fiables et compétitifs de matières premières industrielles et de denrées alimentaires de base. Je ne peux prévoir le jour où le Canada sera incapable de satisfaire aux besoins du Japon. Mais cette volonté de garantir la sécurité des approvisionnements doit, en retour, nous permettre de jouir d'un accès garanti aux marchés à des prix qui assurent la viabilité de notre secteur primaire.

Je sais que le principal moyen de conserver nos débouchés actuels au Japon consiste à accroître notre compétitivité internationale. Mon gouvernement se concentrera sur deux initiatives parallèles pour améliorer la position concurrentielle du Canada sur les marchés mondiaux.

Premièrement, nous faciliterons la restructuration des industries canadiennes constituant le secteur primaire, plus particulièrement celles des pêches, des forêts et des mines. Nous devons diminuer leurs coûts de production dans toute la mesure du possible. Deuxièmement, nous multiplierons nos efforts de perfectionnement de nos ressources humaines. A cette fin, nous adopterons des politiques en matière de formation et de technologie qui encourageront le secteur privé à investir davantage dans la recherche et le développement, qui soutiendront la production d'une technologie canadienne et l'adaptation de techniques étrangères, et qui faciliteront la diffusion et l'application de cette technologie.

J'ai moi-même été un homme d'affaires pendant trop longtemps pour croire qu'il suffit de conserver les marchés existants. Mes collègues du Cabinet sont également d'avis que nous ne devons pas nous arrêter là. Nous ne pouvons nous permettre de nous satisfaire de ce que nous avons fait. Nous devons redoubler d'efforts pour trouver de nouveaux marchés et multiplier nos exportations. A cette fin, nous devons emprunter de nouvelles voies, trouver les portes d'accès à de nouveaux marchés, les ouvrir, identifier et comprendre nos concurrents, savoir où sont les leviers et comment les opérer. Nous devons nous surpasser même là où nous avons fait de bons efforts d'expansion du commerce dans le passé.