

Les exportateurs sont par définition compétitifs au plan international. Vous êtes en contact immédiat avec le changement économique sur la scène internationale. Si vous n'aviez pas confiance dans votre capacité de vous y attaquer et d'affronter la concurrence, vous n'exporteriez pas.

À mon avis, nos exportateurs doivent avoir un rôle plus grand dans l'élaboration de la politique économique nationale; je parle non seulement de son volet commercial, mais de toute la gamme de nos politiques intérieures qui influent sur notre compétitivité.

Il nous faut savoir, et très rapidement, si nos actions vont dans le sens de l'évolution. De façon plus précise, il nous faut savoir si nous suivons convenablement les mouvements internationaux de l'offre et de la demande, et ceux de nos propres capacités de production exportables.

Nous devons également être à l'écoute des développements qui surviennent sur notre principal marché extérieur, les États-Unis. Par exemple, dès que s'amorce un projet de mesure protectionniste dans ce pays, nous devons nous préparer à défendre nos intérêts de façon prudente et cohérente, et à faire comprendre aux Américains qu'ils n'ont pas intérêt à entraver le commerce bilatéral. Comme nous l'avons vu récemment dans l'affaire de l'acier, beaucoup peut être fait par nos gens d'affaires, notre monde syndical et le gouvernement, agissant ensemble pour influencer l'opinion publique aux États-Unis. L'effet que nous pouvons avoir ensemble est beaucoup plus important que la somme des effets que nous pouvons obtenir séparément. Nous devrions continuer, dans cette veine, à mener aux États-Unis une campagne honnête mais vigoureuse pour tenter d'y faire reconnaître l'intérêt vital que nos deux pays ont à maintenir ouvertes les voies du commerce continental.

Nous devons également collaborer pour maintenir et élargir l'accès à vos autres principaux marchés.

Il nous faut pour cela maintenir les pressions au GATT pour faire reculer le protectionnisme et garder un système commercial ouvert. Il nous faut étudier avec les États-Unis la question d'un libre-échange sectoriel et d'autres initiatives. Il nous faut valoriser nos marchés traditionnels en Europe et les marchés en expansion que constituent le Japon, l'Extrême-Orient et le Moyen-Orient. Tout au cours de ce processus, je veux qu'il y ait de bonnes communications entre le gouvernement fédéral et le secteur privé.

Le commerce est un processus à deux sens. Nous ne pouvons nous attendre à vendre nos biens si nous refusons toujours d'acheter ce qu'on veut nous vendre. Nous ne pouvons essayer d'abattre les obstacles que rencontrent vos produits à l'étranger si nous dressons les mêmes obstacles au Canada. En tant qu'exportateurs, vous pouvez nous aider à vous aider. Vous