

du matériel de défense au Canada. Notre industrie a pu à son tour aider les États-Unis à se procurer plusieurs types de matériel. Le plus connu est le bras télémanipulateur (Canadarm) utilisé sur la navette spatiale de la NASA, mais nous avons aussi développé d'autres jouets comme les composantes de satellites de poursuite, et de nombreux autres gadgets qui contribuent à amener l'homme dans l'espace.

Aujourd'hui, au moment même où je vous parle, la plus importante mission commerciale à quitter le Canada depuis de nombreuses années, mission qui représente 85 entreprises de toutes les régions de notre pays, se trouve à Los Angeles pour chercher des débouchés. Nous espérons par exemple obtenir une partie du contrat pour l'avion-cargo perfectionné C-7. Nous voulons bâtir sur la coopération qui s'est développée, dans le secteur du matériel de défense, entre le Sud de la Californie et le Canada.

Notre Consul général, Joan Winser, accueillera dans un mois un séminaire sur la façon d'investir au Canada. Et je voudrais vous inviter tous à venir à Toronto en mars pour un couple de jours afin de participer à une conférence sur les possibilités d'investissements. J'ai persuadé nombre des grands noms de l'entreprise canadienne à y venir pour vous dire ce qu'ils font.

Nous sommes tous fort conscients de vivre dans un monde difficile et qui devient chaque jour plus compétitif; un monde dans lequel la course se fait vive. Pour nos deux pays, le défi est d'être compétitifs, de nous répandre plutôt que de nous contracter, d'être créatifs plutôt que rigides et de regarder vers l'extérieur plutôt que vers l'intérieur.

Les Américains et les Canadiens ont la capacité exceptionnelle de créer la prospérité. Nous pouvons l'un et l'autre y parvenir seul, s'il le faut. Mais nous irons beaucoup loin et beaucoup plus vite en collaborant. Faisons-le.

Je vous remercie.