

Nous devons grandement reconnaître l'engagement, et bien sûr, la persévérance des sociétés canadiennes envers l'exportation. Les directeurs d'exportation doivent se préoccuper des prix, de la qualité, de la livraison et du service après-vente, seulement quatre des éléments essentiels dans la présentation de soumissions. De nos jours, d'autres éléments deviennent de plus en plus importants: entre autres, la qualité du financement, l'avancement technologique et les questions politiques. Parce qu'elles ont prêté attention à tous ces aspects, les sociétés ont pu vaincre une vive concurrence internationale et remporter des contrats importants tels qu'un système numérique de télécommunications en République de Corée, des projets d'énergie thermique et de transport en Indonésie, une usine de méthane en Nouvelle-Zélande, et un projet de développement minier aux Philippines.

Ces efforts se poursuivent à la grandeur des pays du Pacifique: des sociétés canadiennes travaillent à décrocher des contrats de fourniture d'équipement et de services pour d'importants projets comme les systèmes de transport en commun rapides à Singapour, en Thaïlande et en Malaisie; des centrales à vapeur en Indonésie, en Malaisie et aux Philippines; et des systèmes de traitement et de distribution du gaz en Malaisie, en Thaïlande, en Australie et en Nouvelle-Zélande.

La République de Corée constitue toujours un marché prometteur pour les fournisseurs canadiens de centrales d'énergie, de systèmes de télécommunications et de projets de ressources énergétiques.

Le développement de cette région s'est fait sous le signe de la croissance et d'un perfectionnement plus poussé. Les fournisseurs canadiens d'équipement aérospatial et d'autres produits hautement technologiques, dont les systèmes Landsat, les systèmes d'ordinateurs et de logiciel, ont donc vu s'améliorer leurs débouchés.

Je voudrais terminer en vous disant que je n'ai fait que gratter la surface d'une des régions d'exportation les plus importantes du monde.

Je suis sûr que les qualités uniques auxquelles j'ai référé, c'est-à-dire l'engagement envers les exportations, le désir d'être à la fine pointe de la technologie, et l'esprit d'innovation pour créer de nouvelles techniques de marketing, permettront aux sociétés canadiennes