

Je vous remercie de votre invitation et de l'occasion que vous me donnez d'exprimer ma reconnaissance envers les membres de la Canada-United States Business Association. Votre association a contribué de façon importante à la vigueur et au dynamisme des liens existant entre le Canada et le Michigan. Ce sont là, de toute façon, des liens que l'ambassadeur Blanchard, qui avait espéré être ici aujourd'hui, ne me laisserait pas oublier.

Bien que l'ambassadeur n'ait pu se joindre à nous, je suis ici aujourd'hui avec un groupe de petites et de moyennes entreprises de l'Ontario qui cherchent pour la première fois à élargir leur champ d'activités outre-frontières, au Michigan. Elles sont ici dans le cadre d'un programme du gouvernement canadien, parrainé conjointement avec le gouvernement de l'Ontario, appelé «Nouveaux exportateurs vers les États limitrophes» ou «NEEL». Le programme encourage les petites et moyennes entreprises à regarder au-delà de leurs marchés locaux et à envisager les marchés outre-frontières. Je vous invite à leur souhaiter la bienvenue et à partager avec eux votre connaissance et votre expérience du marché du Michigan.

En même temps, je voudrais dire aux participants canadiens à la mission que je suis sensible à leur initiative commerciale. J'espère que vous obtiendrez le succès que vous méritez, car grâce à votre succès, vous contribuerez de façon non négligeable à créer des emplois et de la richesse.

La création d'emplois est un objectif primordial pour le gouvernement canadien. Il est largement reconnu que, dans le cycle économique actuel, les petites et moyennes entreprises en général — et les entreprises exportatrices en particulier — sont celles qui ont le plus de chances de créer des emplois. Notre programme NEEL est l'une des mesures de plus en plus nombreuses que nous prenons afin d'aider les petites et moyennes entreprises à franchir notre frontière, en commençant par les États-Unis.

Nous tenons absolument à étendre et à diversifier nos marchés d'exportation à l'échelle mondiale, mais nous savons que le fait de réussir sur le marché américain est le meilleur terrain de formation possible pour l'exportation, car ce marché est le plus exigeant du monde.

L'importance de nos liens étroits avec les États-Unis est devenue particulièrement évidente au cours de la dernière année, les exportations vers le marché américain ayant constitué le principal élément moteur de la reprise économique au Canada.

Au même moment, l'accroissement de nos importations en provenance des États-Unis a démontré que la reprise était bien engagée, ce qui donne aux Canadiens un regain de confiance en l'avenir.

Il n'est de meilleur exemple de la bonne santé de nos relations commerciales outre-frontières que le secteur de l'automobile et des pièces automobiles. Les échanges y sont vigoureux, c'est le