

Je prévois aussi rencontrer régulièrement mes homologues provinciaux et voir avec eux comment conjuguer au mieux nos efforts pour favoriser les exportations et créer des emplois. En fait, je verrai les ministres provinciaux et territoriaux du commerce dans deux jours. Nous pouvons tous convenir, je crois, que les gouvernements de ce pays doivent adopter un esprit d'équipe à l'égard de la promotion des exportations. Les canadiens n'en attendent pas moins de nous.

Monsieur le Président, nous allons continuer de chercher à accroître nos exportations sur le marché américain et sur celui de l'Europe de l'Ouest. Le marché des États-Unis et la gestion efficace de nos relations commerciales avec ce pays sont essentiels à la prospérité économique du Canada. Comme vous le savez, nous cherchons, par l'entremise des groupes de travail de l'ALENA que nous avons réussi à établir de haute lutte, à réformer les pratiques américaines concernant le recours indu aux droits antidumping et compensateurs.

En outre, je crois que nous devrions prêter davantage attention aux régions dont le potentiel de croissance est élevé : les pays en bordure du Pacifique et l'Amérique latine. Par exemple, nous ouvrirons bientôt à Mexico un Centre canadien des affaires, où nos exportateurs pourront rencontrer leurs correspondants mexicains, organiser des séances de formation sur l'accès au marché et faire des démonstrations à des auditoires plus vastes, moyennant remboursement des coûts.

Par-delà le Pacifique, pour vous donner un autre exemple, nous prévoyons agir rapidement pour consolider notre présence au Viêt-Nam et en Chine méridionale, de manière que les exportateurs canadiens bénéficient sur place du meilleur appui possible lorsqu'ils recherchent des débouchés sur ces marchés très prometteurs.

Je suis particulièrement intéressé à trouver des moyens d'accroître la capacité d'exportation des petites et moyennes entreprises canadiennes. De concert avec mon collègue, le ministre de l'Industrie, l'honorable John Manley, j'ai entrepris un examen complet de ce dossier, dans le but de garantir à ces entreprises l'accès aux outils et à l'environnement dont elles ont besoin pour être à la hauteur sur les marchés mondiaux.

Monsieur le Président, nous avons des objectifs précis en ce qui concerne l'expansion du commerce et des affaires à l'étranger. Mais nous pouvons et devons faire davantage pour élargir les possibilités actuelles. Je crois que nous pouvons améliorer notre accès aux marchés étrangers de deux manières complémentaires.

Je crois que nous devrions nous attacher à élargir notre accès aux régions où la croissance est élevée, particulièrement l'Amérique latine et les pays en bordure du Pacifique. L'extension de l'ALENA à d'autres pays de l'hémisphère aura un double effet : en premier lieu, elle nous mettra en contact avec plusieurs partenaires nouveaux et dynamiques, qui viendront contrebalancer en partie l'énorme présence des États-Unis dans l'ALENA et, en second lieu, elle permettra aux exportateurs canadiens d'avoir un accès amélioré et plus sûr à un certain nombre de marchés régionaux en pleine expansion.