

ments et de l'entreprise privée se réuniront pour faire le point sur leur force, leurs ressources, leurs besoins, leurs politiques et leurs objectifs respectifs. C'est en procédant par secteurs que cette entreprise devrait de toute évidence donner les meilleurs résultats. Nous serons ainsi en mesure de déterminer dans quelle perspective nos relations seront le plus avantageuses pour les deux parties, et de cerner les problèmes qui existent à l'heure actuelle.

La Communauté a déjà délégué au Canada des missions chargées d'établir quelles sont les perspectives d'échange dans trois principaux secteurs, soit l'uranium, les produits forestiers et les métaux non ferreux. Nous avons également envoyé dans les pays de la Communauté une mission qui s'intéressera plus particulièrement aux secteurs des pâtes et papiers et des produits forestiers. D'autres secteurs ont été jugés dignes d'intérêt, et des missions seront organisées pour en étudier les perspectives. Formées de représentants de l'industrie et du gouvernement, ces missions analysent de façon méthodique les possibilités qui s'offrent dans des domaines spécifiques.

Bien entendu, cette nouvelle méthode n'est pas appelée à remplacer les moyens traditionnellement mis en œuvre pour encourager le commerce et l'investissement. Les agents commerciaux sont toujours là; les foires commerciales se poursuivront, des annonces continueront d'être publiées dans les revues spécialisées, et les chambres de commerce poursuivront avec autant d'efficacité leurs activités habituelles.

Cependant, à l'époque où nous vivons et dans le contexte des relations Canada-Communauté, les voies empruntées traditionnellement pour améliorer l'accès aux marchés et promouvoir les exportations comportent des limites. Si nous voulons réaliser toutes les possibilités qu'offrent nos relations avec la Communauté, il faut y ajouter un élément nouveau. Il faudra un certain temps pour que la méthode sectorielle donne des résultats. Ce n'est qu'à ce moment qu'il sera possible d'en faire une évaluation détaillée qui permettra de décider s'il y a lieu d'y apporter des améliorations ou des compléments, ou encore, d'envisager d'autres solutions.

Mais n'allons pas croire que ces diverses méthodes d'action constituent des programmes miracles aux résultats instantanés. De par la nature même de notre système économique, rien ne peut se substituer aux initiatives de l'entreprise privée. Mais les méthodes mises de l'avant peuvent être d'un grand secours, par exemple en aplanissant les obstacles que peut créer

la distance qui sépare le Canada de l'Europe. Elles pourraient également constituer un atout pour les petites et moyennes entreprises qui ne peuvent s'offrir leurs propres services de recherches ni se permettre de déléguer des représentants à l'étranger pour de longues périodes. Dans cette optique, nous envisageons avec intérêt, tout comme nos partenaires européens, la perspective de nous associer avec l'entreprise privée pour chercher avec elle les moyens d'augmenter les bénéfices découlant des échanges commerciaux et des activités d'investissement avec l'Europe. Nous serions heureux de voir accourir des représentants de l'industrie privée désireux de savoir quels avantages ils peuvent tirer du programme et de nous faire connaître leurs propositions concernant des secteurs d'avenir. Je puis vous donner l'assurance que nous sommes disposés à leur ouvrir toutes les portes dont nous avons la clé.

La Communauté européenne s'engage donc à se joindre à nous pour mobiliser toutes les ressources officielles disponibles dans le but d'accroître le commerce et l'investissement en empruntant, pour ce faire, la voie que nous venons de tracer, les voies traditionnelles ou d'autres voies qui n'ont pas encore été explorées; et je persiste à croire que cet engagement ne peut que nous être profitable tant sur le plan de l'expansion commerciale que sur celui de l'investissement, et qu'il permettra d'élargir nos horizons économiques et de faciliter les contacts dans une atmosphère de coopération, puisque les deux entités gouvernementales se sont formellement engagées à fournir leur aide et à chercher des solutions aux difficultés susceptibles de surgir en cours de route.

Telle est donc la portée de l'Accord dans le secteur privé. Mais il existe également toute une gamme de possibilités à exploiter dans le secteur public, particulièrement dans le contexte canadien où l'État joue depuis toujours un rôle très actif. La Communauté a besoin de matières premières, surtout dans le domaine de l'énergie; elle dispose des capitaux et des compétences nécessaires, et le marché qu'elle représente est vaste. Il existe par ailleurs au Canada, dans la production de défense et dans d'autres secteurs, d'importantes possibilités pouvant donner lieu à des ententes mutuellement avantageuses. Je sais qu'il s'agit là d'un exemple purement hypothétique, mais si l'achat de patrouilleurs à la société Lockheed n'avait pu être conclu, et que l'industrie aéronautique européenne eût été en mesure de nous fournir les appareils hautement perfectionnés dont nous avons besoin, nous