

Le milieu commercial fortement encombré et compétitif de l'Asie est peut-être celui qui soumet à la plus rude épreuve la collaboration entre l'État et l'entreprise. La mobilisation de tous les talents et de toutes les ressources du pays est l'essence même d'Équipe Canada. Là encore, le gouvernement sera prêt à apporter son aide, sous la forme, entre autres, des meilleures délégations commerciales du monde.

Encore une fois cependant, nos ressources étant limitées, notre rôle doit être celui de défenseur et de catalyseur et non de courtier ou de pourvoyeur de subventions.

Pour terminer, je vous exhorte à vous engager. La préparation en vue de l'exportation est l'affaire de tous. Nous devons relever les défis du marché asiatique et tirer profit des nouveaux partenariats qu'offrent les entreprises d'Asie. Joignez-vous à l'Association des exportateurs canadiens, si ce n'est déjà fait; participez aux conseils d'entreprise bilatéraux des diverses économies asiatiques; travaillez avec votre chambre de commerce locale. Participez à la promotion des échanges avec l'Asie.

Essayez d'acquérir des compétences linguistiques et interculturelles, mais, entre-temps, pensez à mettre à contribution ce qu'une étude a désigné comme « l'avantage caché du Canada », à savoir les 1,2 million de Canadiens d'origine asiatique.

Le jeu en vaut la chandelle! En unissant nos efforts, nous réussirons.

Merci.