

moyennes entreprises, un Programme de sensibilisation au marché sera préparé pour mettre les exportateurs éventuels au courant des possibilités commerciales existant en Australie. On s'efforcera également de faire connaître davantage aux acheteurs australiens les compétences et les produits canadiens au moyen de séminaires généraux et techniques, de discours prononcés par les ministres, de tournées de délégués commerciaux, d'annonces publicitaires et de communiqués de presse, de brochures et d'autres documents de promotion. Les réunions et échanges de fonctionnaires entre le Canada et l'Australie joueront un rôle important dans le programme de commercialisation. L'établissement de relations réciproques entre les hommes d'affaires est essentiel et doit être mis en évidence. Pour répondre aux besoins d'information, on entreprendra des études sectorielles sur la position concurrentielle du Canada dans le marché australien. Les investissements, projets essentiels et entreprises en coparticipation seront étudiés en détail.

Le niveau de succès atteint dans la réalisation des objectifs du programme dépend dans une large mesure de la coordination et de la coopération de tous les ministères fédéraux et des gouvernements provinciaux ainsi que de la participation active du monde des affaires. C'est pourquoi les provinces et d'autres ministères du gouvernement fédéral ont été consultés pour formuler la stratégie à suivre. Les consultations permanentes établies par les fonctionnaires du MIC avec des hommes d'affaires veilleront à ce que les intérêts du secteur privé soient intégrés dans le programme. On cherchera également à obtenir l'avis officiel de la Commission pour l'expansion du commerce. Grâce à cette concentration des efforts et à la volonté d'atteindre le but fixé, il y a tout lieu de croire que la part du Canada dans le marché australien pourra s'accroître de façon considérable.