

Ces services sont aussi disponibles au sein de gouvernement. Ainsi, le Service des délégués commerciaux du Canada -- qui compte plus de 800 employés travaillant dans 128 bureaux en dehors du Canada et dans 12 centres de commerce international au Canada -- offre un programme très actif d'expansion des exportations. Dans de nombreux postes où les fruits de mer et les produits de la mer représentent une importante occasion sur les marchés d'exportation, un ou plusieurs agents offrent un service à plein temps à l'industrie des produits de la pêche. Et pour bien marquer l'importance du commerce pour notre niveau de vie, j'ai désigné octobre « Mois canadien du commerce extérieur ».

Nous avons des systèmes de marché industrie-gouvernement qui sont coopératifs, rentables et viables, qui peuvent relever les nouveaux défis d'un marché mondial. Cependant, le défi pour tout système de ce genre, c'est de prendre des décisions stratégiques quant à la structure qui déterminera non seulement l'information qu'il réunira, mais aussi sa capacité de les interpréter. Enfin, le défi, c'est de savoir quand et comment donner suite à l'information recueillie.

C'est là que votre industrie doit être disposée à faire d'importants investissements. Par le passé, le gouvernement a participé à la mise en place de systèmes de commercialisation et des moyens de réunir de l'information sur les marchés. Pour l'avenir, les décisions stratégiques dans votre industrie s'appuieront, de plus en plus, sur la qualité de votre investissement dans ce secteur.

J'ai été très impressionné par le B.C. Salmon Marketing Council, de création récente, qui a mobilisé un financement de près de 1,5 million de dollars provenant de membres représentant tous les intervenants de l'industrie, les pêcheurs, les transformateurs, les consommateurs et les Autochtones. Ce conseil appuiera une campagne de promotion de la pêche et les efforts d'amélioration de notre compétitivité sur le marché international des produits du saumon.

Il est peut-être temps que l'industrie et le gouvernement commencent à parler des modes de création et de financement de ce genre de conseils à l'échelle nationale.

La grande caractéristique, c'est que toutes ces initiatives sont conçues par l'industrie, administrées par l'industrie et, dans une très large mesure, financées par l'industrie. Naturellement, le gouvernement dégagera des fonds de démarrage, mais l'objectif, c'est de créer des mécanismes permanents, ne dépendant que de l'industrie. Désormais, on pourrait voir de nombreux exemples de ce genre d'initiatives. Je songe à quelques propositions découlant de la campagne sectorielle qui répondraient à