

Les changements progressifs en URSS et notre politique à l'égard de l'Amérique latine, y compris notre initiative d'adhérer à l'OEA, sont survenus depuis ma dernière rencontre avec ce comité. Nos activités en Europe de l'Est et au Mexique ainsi que nos discussions aux NCM ont été menées en harmonie avec les priorités esquissées dans la stratégie tripolaire Horizon le monde. Ces priorités sont de saisir les possibilités qui s'offrent sur le marché américain, de maintenir notre accès aux marchés de la nouvelle Europe et d'améliorer notre performance dans la région du Pacifique.

J'ai déjà mentionné plusieurs aspects de notre programme commercial aux États-Unis; l'an dernier, j'ai d'ailleurs parlé assez en détail de notre programme Horizon le monde.

Dans la région du Pacifique, nous poursuivons des stratégies pour des secteurs clés, comme celui du boeuf au Japon. Pensant à l'avenir, nous avons créé un fonds pour l'apprentissage des langues et des réalités asiatiques afin de garantir que nos gens d'affaires comprennent les cultures et les langues de la région. La semaine dernière, mon collègue Joe Clark a annoncé une subvention de 10 millions de \$ à la Fondation Asie-Pacifique pour faciliter la préparation de programmes de cours aux niveaux secondaire et universitaire, et pour aider les employés des petites et moyennes entreprises à assister à ces cours.

Pour ce qui concerne l'Europe, nous analysons les changements qu'occasionnera l'intégration économique et politique de l'Europe en 1992, et nous en informons les gens d'affaires. En plus des grandes conférences auxquelles j'ai participé à Toronto, Montréal et Vancouver, nous organisons dans toutes les régions du pays des séminaires et des ateliers sur des secteurs particuliers. Le 6 juin, le premier d'une série d'ateliers prévus pour le Canada Atlantique s'est tenu à Halifax.

Le commerce international est la pierre angulaire de l'économie canadienne. Dans l'ensemble, nos exportations se sont sensiblement accrues. Mais le déclin de notre part des trois méga-marchés suggère une érosion de notre avantage concurrentiel relatif. Pour renverser cette tendance, il faudra que les entreprises canadiennes évaluent correctement la nouvelle situation commerciale, qu'elles sachent relever les défis posés par l'innovation technologique rapide et qu'elles puissent conclure des alliances stratégiques efficaces avec des partenaires étrangers.

Il est essentiel de nous donner le monde pour horizon si nous voulons réussir en tant que nation pendant la phase de mondialisation rapide des marchés et des économies. L'intégration des priorités et des programmes en matière de commerce, de technologie et d'investissement est essentielle à notre survie.