

sociétés canadiennes ont prouvé qu'elles ont ce qu'il faut pour participer à la restructuration de l'économie soviétique.

Cette restructuration touche à des choses essentielles, à la façon même dont les simples citoyens soviétiques perçoivent le monde qui les entoure. Des concepts élémentaires comme le prix de vente et le prix de revient nous apparaissent tout naturels, à nous qui avons grandi à l'Ouest, mais ils ne sont pas encore très familiers à beaucoup de gens en Union soviétique. Il faudra multiplier les contacts, les échanges et la coopération par le truchement des coentreprises pour que les deux parties soient sur la même longueur d'onde quand il s'agira de faire des affaires entre elles.

Il y a aussi d'autres concepts qui doivent faire leur chemin en Union soviétique, ceux de la comptabilité industrielle et du droit commercial, par exemple, ce qui a déjà commencé grâce aux contacts entre nos entreprises.

En tout cas, il serait dangereux de sous-estimer l'ampleur de la transformation par laquelle les Soviétiques devront passer dans les mois et les années à venir. Il faudra absolument faire preuve de patience et de persévérance, de part et d'autre.

En analysant les possibilités qu'offre le marché soviétique, nous devons aussi garder à l'esprit que les entreprises canadiennes devront affronter la vive concurrence d'autres entreprises étrangères à l'affût des mêmes possibilités. Vous aurez affaire, en particulier, à des entreprises européennes beaucoup plus habituées à traiter avec l'Europe de l'Est et l'URSS. L'Europe de l'Ouest, en effet, a su développer des relations bilatérales plus équilibrées avec l'URSS : ses produits industriels et sa technologie ont permis d'exploiter en Union soviétique des ressources minérales et énergétiques qui étaient par la suite exportées en Europe.

Comme vous le savez, les relations commerciales canado-soviétiques ont été jusqu'ici largement dominées par les exportations canadiennes de céréales, que les modestes importations soviétiques étaient loin de compenser. Pourtant, depuis deux ans, l'URSS a pratiquement multiplié par cinq le volume et la diversité de ses exportations au Canada. À mesure que son infrastructure s'améliorera et que ses entreprises se familiariseront avec le marketing occidental, elle fera du Canada, j'en suis convaincu, un de ses importants marchés. Notre Groupe de travail sur le commerce continue à cet égard d'offrir un soutien fort utile aux exportateurs soviétiques.

Chez nous au Canada, nous savons depuis longtemps que les Soviétiques recherchent l'équilibre des échanges bilatéraux. Et nous comprenons que le commerce ne doit pas se faire à sens