

Je suis heureux d'être ici pour participer au lancement de VisionExport 92.

Une centaine de délégués commerciaux parcoureront le Canada dans les prochains jours dans le cadre de VisionExport. Ils visiteront une quarantaine de cités et de villes pour offrir de nouveaux renseignements aux sociétés qui exportent déjà ou qui sont prêtes à le faire.

Hier, à Ottawa, j'ai rencontré ces délégués et agents commerciaux pour discuter avec eux des besoins des milieux d'affaires et de la façon dont Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada peut le mieux continuer à y répondre.

Laissez-moi vous dire que nous comprenons tous fort bien la nécessité de faire réussir cet effort. Tout simplement parce que le commerce extérieur permet notre survie. Un emploi sur trois en dépend. Notre niveau de vie -- qui fait l'envie du monde -- en dépend aussi. C'est largement grâce à notre succès en tant que nation commerçante que nous avons accumulé un produit intérieur brut (PIB) de plus de 22 000 \$ par personne. En termes réels, c'est deux fois plus qu'au milieu des années 60.

Oui, la concurrence est féroce. Elle est vive, mais nous pouvons et devons continuer à rechercher de nouveaux marchés extérieurs. Après tout, c'est le secteur de l'exportation qui nous entraîne hors de cette récession.

C'est pourquoi je veux donner personnellement le coup d'envoi à l'initiative VisionExport. Je crois qu'en travaillant ensemble, nous pourrons soutenir notre effort d'exportation.

Ici, à Toronto, nos spécialistes du commerce sont disponibles pour des rencontres avec les experts du domaine : vous, les exportateurs actuels et futurs qui montrez chaque jour que les Canadiens peuvent soutenir la concurrence internationale.

Votre capacité à optimiser les possibilités qui se présentent a contribué à faire du secteur de l'exportation la composante la plus importante et la plus dynamique de l'économie. La compétitivité de nos exportateurs est l'une des principales raisons pour lesquelles le Fonds monétaire international prédit que le PIB réel du Canada progressera de 4,5 p. 100 l'an prochain -- plus vite que celui de tout autre pays industrialisés.

Les spécialistes de Commerce extérieur Canada savent exactement où se trouvent les débouchés. Ils savent aussi comment vous pouvez transformer ces possibilités en ventes concrètes.

Mon rôle en tant que ministre du Commerce extérieur est de contribuer à libéraliser les marchés par les négociations, puis de collaborer avec nos délégués commerciaux pour aider les Canadiens à conclure des contrats. Les deux tâches sont