

tirer des enseignements des meilleures pratiques de nos concurrents, nous devons déterminer le genre de partenaires et d'instruments dont le Canada a besoin pour favoriser ses intérêts économiques et sociaux. Au sein même de ce processus, nous devons identifier les moyens à mettre en œuvre sur le plan intérieur pour faire du Canada un partenaire de choix et les questions que nous devons chercher plus activement à régler aux niveaux bilatéral et multilatéral.

Parmi les principales priorités, notons :

- renforcer les relations bilatérales avec des marchés clés, y compris au moyen des visites du premier ministre et du ministre du Commerce international en Chine et en Inde;
- négocier des accords de promotion et de protection des investissements étrangers avec la Chine et l'Inde;
- travailler avec les ministères partenaires et les provinces et territoires dans une approche pan-canadienne des défis et des possibilités qu'offrent les marchés émergents;
- augmenter les efforts de renseignements sur les marchés dirigés non seulement vers la quête de débouchés d'exportation, mais vers l'analyse du fonctionnement des chaînes mondiales et régionales et des possibilités pour les entreprises canadiennes de créer des maillons stratégiques dans ces chaînes, que ce soit par le biais d'une présence accrue dans les services, les investissements et les alliances commerciales stratégiques ou par des partenariats en matière de savoir;
- établir un programme en matière de politiques qui facilite le commerce, non seulement par l'amélioration de l'accès aux marchés, en axant davantage les efforts sur les questions de réglementation;
- réévaluer les services offerts aux entreprises canadiennes afin de s'assurer qu'ils répondent aux besoins de la communauté des affaires;
- cibler la campagne de sensibilisation au Canada afin d'attirer un plus grand nombre de petites et moyennes entreprises dans des activités ou des partenariats qui leur seraient bénéfiques dans les marchés émergents.

## ENGAGEMENT DES CITOYENS ET SENSIBILISATION AU PROGRAMME COMMERCIAL DU CANADA

L'ouverture et la transparence sont des préalables absolus à l'établissement d'un dialogue éclairé entre les Canadiens et leur gouvernement. Le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (Commerce international) (MAECI [CI]) administre un large éventail de mécanismes consultatifs, permanents et ponctuels, pour que les points de vue, les priorités et les intérêts de tous les citoyens canadiens, de tous les niveaux de gouvernement, de l'industrie nationale dans son ensemble, des organisations non gouvernementales (ONG) et des groupes de défense de l'intérêt public entrent en ligne de compte dans l'élaboration du programme commercial du Canada.

Étant donné l'évolution des besoins et les efforts soutenus du gouvernement pour améliorer la transparence, une évaluation de l'efficacité et de la pertinence des mécanismes de consultation et de sensibilisation du Ministère a été effectuée entre février et septembre 2004. Un rapport final contenant les réponses du Ministère sera rendu public en 2005 par le Bureau de l'inspecteur général. Une nouvelle approche à l'égard des consultations équilibrera les séances de sensibilisation et les séances de consultation et fera une distinction entre les deux types de séances, permettra de recueillir des commentaires opportuns de personne de tous les domaines d'intérêt et d'obtenir des renseignements actualisés, inclura des séances de breffage en temps réel durant les principales phases de négociation, incorporera dans le programme commercial les questions complexes et décisives qui influent sur les outils, les services et les accords actuellement en cours de négociation, reflétera la capacité des organisations à être représentées dans les consultations et, le cas échéant, établira un système de rétroaction, compte tenu de l'obligation du gouvernement de rendre compte envers les Canadiens. Ces mécanismes de consultations redéfinis en matière de commerce devraient être mis en œuvre en 2005.