

marché céréalier mondial et la concurrence féroce qu'il s'y livre, nous y avons accru notre part de presque 2 % l'année dernière. Il est vrai que les prix étaient très bas, mais il vaut mieux que notre part soit plus grande même si les prix sont faibles plutôt que de perdre sur les deux tableaux.

Cette initiative commerciale représente aussi de nouvelles ventes à l'Égypte et au Brésil et davantage de possibilités dans les pays du Pacifique grâce à l'ACDI, l'Agence canadienne de développement international. Par ailleurs, le Bangladesh, l'Inde, le Pakistan, l'Éthiopie, la Jamaïque, Sri Lanka, le Soudan, la Tunisie, le Pérou, le Sénégal, le Mozambique et le Ghana bénéficient de nos programmes d'aide alimentaire, qui ont permis l'achat de 163 millions \$ de blé canadien; de 47 millions \$ de farine canadienne; de 61 millions \$ de colza canola et de 51,8 millions \$ d'autres produits. J'aimerais également attirer votre attention sur le fait que c'est la Banque de céréales vivrières du Canada, une ONG de Winnipeg, qui, l'année dernière, s'est classée au cinquième rang des récipiendaires des fonds canadiens destinés à l'aide alimentaire et qui a reçu 16 millions \$ de l'ACDI.

Certains de ces programmes de développement ont entraîné une modification des habitudes de consommation et de production d'autres pays. Il y a dix-sept mois, j'ai inauguré près de Mehsana dans l'État du Gujarat en Inde, l'usine de Jagudan - nouvelle huilerie financée par la revente de graines oléagineuses du Canada dont la Cooperative Union of Canada avait fait don au National Dairy Development Board de l'Inde. Ce programme crée une demande entièrement nouvelle en matière de production de graines oléagineuses en Inde - demande à laquelle l'Inde elle-même répondra un jour entièrement, mais qui offre d'importants marchés provisoires au Canada en attendant la mise en place des structures.

Par ailleurs, nous encourageons le commerce lié à l'agriculture chaque fois que cela est possible et ce, de deux façons. J'en veux pour exemple la visite que Charlie Mayer et des gens d'affaires canadiens viennent d'effectuer en Union soviétique, notre plus gros acheteur de céréales. Si l'Union soviétique se tourne vers le Canada, c'est en partie grâce à la réputation de fournisseur sûr dont nous jouissons. Cet intérêt des Soviétiques s'explique aussi par le fait que nous recherchons activement des marchés canadiens pour leurs produits de façon à mieux équilibrer nos échanges. Les progrès sont lents, mais cette initiative du Canada est essentielle si nous voulons continuer à avoir accès à cet important marché que représente l'URSS.