

Je me trouve à Winnipeg pour présider une réunion des ministres fédéraux et provinciaux du Commerce. Nous avons commencé nos travaux hier soir et les avons poursuivis toute la journée, sans nous interrompre durant le déjeuner, cette grande institution canadienne.

La presse a tendance à ne parler de ces réunions que quand elles donnent lieu à des incidents, et à ne parler que de ces derniers. Pourtant ces réunions sont importantes pour le Canada.

Par exemple, nous avons passé une partie de la journée à discuter de la stratégie commerciale canadienne, approuvée par les Premiers ministres à Regina en février de l'an dernier. Ennuyeux? Pas du tout, parce qu'auparavant, le Canada n'avait aucune stratégie commerciale nationale. Le gouvernement fédéral et les provinces agissaient séparément, sans coordination, ce qui donnait lieu à une certaine confusion et dans une large mesure, à une duplication des efforts.

À présent, nous avons convenu de certains objectifs, et nous faisons certains progrès.

Les principaux objectifs de la stratégie commerciale canadienne consistent à améliorer notre compétitivité, à renforcer notre accès aux marchés étrangers et à améliorer notre politique de marketing dans le monde, afin de la rendre plus efficace. L'ensemble de ces objectifs suppose de nombreuses initiatives, notamment un financement à l'exportation plus efficace, des campagnes de promotion commerciale - y compris l'envoi, une fois par an, de nos délégués commerciaux à travers le Canada afin de discuter des exportations avec des gens d'affaires indépendants - et une meilleure infor-

mation quant aux débouchés mondiaux. Par exemple, nous procédons actuellement à la création d'un système informatisé d'échange d'informations sur les foires et missions commerciales. Nous plaçons également des délégués commerciaux des provinces dans nos ambassades et consulats à l'étranger.

L'accès aux marchés étrangers est évidemment une préoccupation importante et constante.

Entre autres choses, nous avons parlé hier soir et aujourd'hui des deux grandes séries de négociations commerciales que le Canada engage cette année, et j'ai pensé que vous souhaiteriez peut-être en savoir plus à ce sujet, également.

Vous remarquerez que j'ai parlé de deux séries de négociations. L'une d'elles semble généralement attirer davantage l'attention. Cependant, pour un pays aussi tributaire du commerce pour sa survie que peut l'être le Canada, et dans un monde qui est à la fois de plus en plus interdépendant et de plus en plus protectionniste, la nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sous les auspices du GATT est, de fait, très importante.

Je suppose que le GATT n'est plus un mystère pour les Canadiens. GATT est l'acronyme qui désigne l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, l'organisation qui établit et impose les règles du système commercial international. Quelque 90 nations sont signataires du GATT, ou en observent les règles. Ces dernières sont mises à jour tous les deux ou trois ans, au cours de négociations commerciales multilatérales.

Depuis la création du GATT - peu après la Deuxième Guerre mondiale - plusieurs séries de négociations ont