

du Canada et à Terre-Neuve, et plus de 30 000 emplois dans cette province dépendent du commerce extérieur.

J'aimerais vous parler aujourd'hui de la façon dont nous espérons optimiser les avantages commerciaux que pourront retirer Terre-Neuve et le Canada dans les années à venir; et de la façon dont le ministère des Affaires extérieures et du Commerce extérieur entend vous aider à relever les défis qui nous attendent.

Notez le nom: Affaires extérieures et Commerce extérieur. C'est un nouveau mandat de rayonnement commercial qui est donné à mes fonctionnaires. Et nous avons adopté ce nom pour des raisons bien précises: pour reconnaître le rôle central que les relations économiques internationales doivent jouer dans nos politiques étrangères des années 1990; pour vous faire savoir que nous sommes votre ministère à Ottawa; et pour réaffirmer que notre rôle est d'aider les exportateurs canadiens à réussir.

Pour vous aider à décrocher des ventes à l'étranger dans les années à venir, nous entendons appliquer une stratégie tripolaire visant à aider les entreprises canadiennes à se donner le monde pour horizon. De sorte que des entreprises canadiennes comme Beothuk Fisheries puissent vendre leurs produits non seulement à Toronto ou à Boston mais aussi à Londres et à Hong Kong.

Notre stratégie commerciale reconnaît que le monde s'est polarisé autour des trois méga-marchés que sont l'Amérique du Nord, la Communauté européenne et la région Asie-Pacifique.

Dans ce monde tripolaire, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce - le GATT - prend une importance cruciale pour des nations commerçantes moins influentes comme le Canada. Il est notre porte d'accès à ces trois marchés.

Comme vous le savez, nous avons rassemblé une solide équipe pour promouvoir les intérêts canadiens dans les actuelles négociations de l'Uruguay Round. Et nous y présentons des positions bien raisonnées sur des questions qui vont des subventions aux réductions des droits de douane.

Mais ne nous laissons pas leurrer.

Le nombre des participants à la table de négociation fait qu'il sera difficile d'y obtenir un accord. Les questions faciles ont été réglées dans les Rounds précédents. Les problèmes de longue date comme l'agriculture ne sont jamais faciles à régler. Et les nouveaux thèmes comme les services, les investissements et la propriété intellectuelle sont tout aussi sensibles.

Mais si difficiles que puissent être ces questions, nous ne pouvons pas ne pas relever le défi. L'effondrement du système multilatéral serait tout simplement désastreux pour Terre-Neuve,