

réagi rapidement pour profiter des avantages découlant de l'Accord et il a fait des propositions en vue d'en accélérer la mise en oeuvre.

Bien entendu, tout accord de cette envergure suppose des ajustements. Je crois savoir que vous discuterez plus tard des détails de l'Accord de libre-échange avec M. Don Campbell, principal sous-ministre adjoint chargé des relations avec les États-Unis, de même qu'avec d'autres fonctionnaires.

Je passerai maintenant au deuxième volet de notre stratégie commerciale: l'Uruguay Round.

Les résultats positifs obtenus au Comité des négociations commerciales à Genève, en avril, nous permettront de passer à la phase des négociations de fond et de mettre en oeuvre les accords conclus à Montréal. Le cadre de négociation pour la libéralisation des échanges agricoles représente une véritable percée. Ce texte vise à établir pour les échanges agricoles un système qui soit équitable et axé sur le marché, et qui comporte des règles de base s'appliquant à tous les pays commerçants.

La réussite du cycle Uruguay est l'autre élément clé de notre approche à double volet en vue d'améliorer les conditions d'accès aux marchés.

Le Canada joue un rôle de chef de file au sein de la communauté économique internationale. Non seulement a-t-il été l'hôte du Sommet du Commonwealth, de la Francophonie et du Sommet économique, mais il a aussi organisé la réunion de Montréal sur les négociations commerciales multilatérales afin d'orienter et d'activer ces pourparlers commerciaux d'une importance vitale. La semaine prochaine, je participerai aux réunions ministérielles de l'OCDE et de la Quadrilatérale, qui mettront toutes deux l'accent sur les questions de commerce international. Nous voulons faire en sorte que les fournisseurs canadiens aient accès aux marchés mondiaux.

Nous avons beaucoup fait en vue d'atteindre nos objectifs commerciaux qui consistent à améliorer notre compétitivité ainsi qu'à accroître et à améliorer nos efforts de commercialisation dans le monde. La mise en place de nouveaux programmes comme le Réseau Win Export, le Programme de prospection des investissements, le Programme d'apports technologiques et le Réseau d'aide scientifique et technologique donnent aux gens d'affaires canadiens beaucoup plus de renseignements qu'auparavant sur les marchés et la technologie.