

**2 juin**

Réunion des membres canadiens du Comité sélect de l'automobile.

**6 juin**

Le Canada et les États-Unis conviennent d'une entente sur les niveaux de soutien applicables au blé, à l'orge et à l'avoine dans les deux pays.

**14 juin**

Réunion conjointe du Comité sur les négociations commerciales multilatérales (CNCM) et du Comité sur l'Accord de libre-échange portant sur les subventions et les recours commerciaux.

**26 juin**

Réunion des membres canadiens du Comité sélect de l'automobile.

**6 juillet**

La question du saumon et du hareng de la côte Ouest relève dorénavant d'un groupe spécial de règlement des différends formé en vertu de l'ALE, et non plus du GATT.

**15 juillet**

Publication de la liste complète des demandes d'élimination accélérée des droits de douane.

**24 juillet**

Réunion des groupes de travail techniques sur l'alimentation et l'agriculture.

**27 juillet**

Réunion à Edmonton du Comité sur l'Accord de libre-échange.

**8, 9 et 10 août**

Première réunion binationale du Comité sélect de l'automobile.

## ***Horizon le monde : s'imposer sur les mégamarchés***

Pour pouvoir s'imposer dans l'économie mondiale d'aujourd'hui, les Canadiens doivent être compétitifs aux États-Unis, dans la Communauté européenne et dans la région de l'Asie et du Pacifique. Voilà les piliers de la nouvelle stratégie d'expansion commerciale du Canada dont le but principal est d'offrir aux exportateurs canadiens de nouveaux services et de nouveaux programmes.

Les États-Unis sont le **premier pilier** de la nouvelle stratégie. Les exportateurs, en particulier les petites et moyennes entreprises qui se lancent pour la première fois sur le marché américain, recevront une aide accrue d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, qui travaille en étroite collaboration avec Industrie, Sciences et Technologie Canada et les gouvernements provinciaux.

Le ministère a pris de nombreuses initiatives pour appuyer les exportations aux États-Unis, y compris

- accroître le nombre de foires et de missions commerciales qu'il organise sur le marché américain afin d'appuyer le nombre croissant d'exportateurs canadiens qui veulent profiter des débouchés créés par l'Accord de libre-échange;
- commanditer des missions d'acheteurs américains au Canada;
- renforcer les programmes d'aide à l'exportation existants tels que « Nouveaux exportateurs aux États frontaliers » et « Nouveaux exportateurs vers les États du Sud des États-Unis »;
- ouvrir de nouveaux bureaux commerciaux satellites dans des villes d'importance stratégique;