

domaines de compétence et de politique depuis longtemps considérés comme essentiellement nationaux font de plus en plus souvent l'objet de négociations et de décisions internationales. En plus de tenir compte des droits de douane et des pratiques de subventionnement des exportations, les secteurs public et privé doivent maintenant traiter de politique d'investissement, de propriété intellectuelle, de politique de concurrence et de R-D [recherche-développement]. Même les programmes sociaux, qui étaient la chasse gardée des gouvernements nationaux, sont maintenant mis sous le microscope du négociateur commercial ou, à tout le moins, réaménagés sous les pressions inexorables du marché international. Tout comme le Canada ne peut se permettre d'ignorer ces politiques commerciales et économiques de plus en plus englobantes, nous ne pouvons nous permettre de nous exposer volontairement aux décisions unilatérales des autres.

Ce qui m'amène au grand défi des politiques commerciales et économiques du Canada à la fin du XX^e siècle, à savoir comment promouvoir nos intérêts nationaux dans un monde où les économies sont de plus en plus intégrées et où les institutions internationales ont de la difficulté à maintenir le pas. La réponse me semble largement passer par l'élaboration d'une politique commerciale plus indépendante, plus souple et mieux focalisée, qui repose sur une évaluation stratégique de nos intérêts économiques.

Sans expliquer cette politique en détail, je voudrais vous dire quels devraient être, à mon avis, nos trois objectifs stratégiques. Premièrement, nous devrions commencer à mieux cibler nos priorités économiques globales. L'Europe reste un marché central pour bien des exportations canadiennes, et une source importante de capitaux d'investissement. Nous continuerons donc à développer soigneusement nos marchés outre-Atlantique. Il est évident que le marché des États-Unis et la bonne gestion des relations commerciales avec notre voisin sont essentiels à notre future prospérité économique. Toutefois, les plus forts taux de croissance et les débouchés commerciaux les plus prometteurs se trouvent dans l'hémisphère occidental, en Amérique latine et, surtout, dans la région en bordure du Pacifique.

Comment pouvons-nous améliorer notre accès à nos marchés traditionnels tout en développant activement nos liens économiques avec les marchés d'outre-mer à forte croissance? Nous entendons d'abord veiller à ce que la nouvelle Organisation mondiale du commerce [OMC] entreprenne rapidement ses travaux. L'OMC est une proposition canadienne qui vient compléter le système d'échanges et de paiements de l'après-guerre dans la meilleure tradition de notre politique étrangère. Nous encouragerons activement la communauté internationale à poursuivre l'élaboration d'un programme de travail prospectif qui