

Seule une des quatre options concernant les États-Unis a retenu l'attention de tous: celle d'entamer des négociations commerciales bilatérales.

Le terme "attention" est peut être trop faible. L'idée que nous pourrions négocier une meilleure entente commerciale avec le pays qui achète un quart de tout ce que nous produisons -- pas un quart de nos exportations, mais bien un quart de la totalité de notre production -- cette idée, je le répète, a déclenché dans tout le pays un flot d'accusations et de contre-accusations, qui s'est bien entendu intensifié quand, après des consultations longues et intenses avec le secteur privé et les provinces, nous avons décidé d'entreprendre ces négociations bilatérales.

L'une des accusations les plus communes - et je suppose, celle qui préoccupe le plus les personnes ici présentes - est que nous "mettons tous nos oeufs dans le même panier", autrement dit, que nous avons abandonné nos intérêts commerciaux pour devenir des "continentalistes" étroits.

Très loin de nous cette idée. Nous ne mettons pas tous nos oeufs dans le même panier. Nous ne sommes pas devenus des "continentalistes". Notre objectif est sans le moindre doute d'accroître nos échanges commerciaux avec le monde entier.

Je m'explique.

En même temps que nous avons proposé d'entamer des négociations commerciales bilatérales avec les Américains, nous avons lancé une importante initiative commerciale dans la région du Pacifique qui, comme vous le savez, est actuellement la région du monde qui connaît la croissance la plus rapide. Nous avons ouvert de nouveaux bureaux de représentation commerciale au Japon et en Chine, et avons détaché davantage de délégués commerciaux dans cette région.

Mais ce n'est pas tout, bien loin de là.

En tant que ministre du Commerce extérieur, je passe une grande partie de mon temps à parcourir le monde pour promouvoir les exportations canadiennes. Je me suis rendu deux fois en Europe de l'Est, trois fois en Europe de l'Ouest, ainsi qu'en Extrême-Orient, en Australie et en Nouvelle-Zélande. Vendredi, je pars de nouveau, cette fois pour une mission commerciale autour du monde. Ma première étape sera Londres, où je m'entretiendrai avec nos délégués commerciaux de toute l'Europe de l'Ouest de la façon dont