

- s'attaquer au problème de l'adaptation de notre produit (ou de sa conception) aux besoins du consommateur japonais.

Des représentants de 20 entreprises canadiennes m'ont accompagné au Japon, à la recherche d'associés japonais et de la meilleure formule pour entrer sur le marché japonais et prendre de l'expansion dans trois des secteurs prioritaires de notre Plan d'action : matériaux de construction, aliments transformés et technologies de l'information. Ces 20 fournisseurs canadiens offrent tous des produits d'un grand intérêt et manifestent un engagement ferme à établir une présence commerciale au Japon.

Nous avons commencé notre visite à Fukuoka, où l'accueil que nous ont réservé les représentants d'entreprises de Kyushu a confirmé la justesse de la décision du Canada d'ouvrir un bureau commercial dans cette région riche en débouchés pour les exportateurs canadiens, tout comme d'ailleurs tant d'autres marchés régionaux japonais. À Fukuoka, les membres de la délégation canadienne ont participé à plusieurs rencontres intéressantes et fructueuses avec leurs homologues japonais, avant de se disperser dans d'autres villes pour des activités d'intérêt sectoriel.

Le Canada a mis en place un réseau de bureaux commerciaux situés dans différentes villes du Japon, afin de mieux servir l'intérêt croissant de nos exportateurs pour les marchés régionaux japonais. Outre l'ambassade à Tokyo, des consulats du Canada sont établis à Osaka, à Fukuoka et à Nagoya; nous avons aussi ouvert des bureaux commerciaux à Hiroshima, à Sendai et à Sapporo.

À mon départ du Japon, je m'envolerai vers le Maroc pour assister à la réunion ministérielle de Marrakech qui mettra officiellement le point final aux huit années des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. Je ne saurais trop insister sur les résultats bénéfiques, à l'échelle mondiale, que nous attendons de la mise en oeuvre des accords de l'Uruguay Round pour l'intensification des échanges commerciaux et la stimulation de l'emploi.

Nous avons toutes les raisons d'être satisfaits de la manière avec laquelle l'Uruguay Round s'est conclu. Permettez-moi de rappeler, toutefois, que le Canada avait souhaité y trouver des mesures d'une portée encore plus large au chapitre de l'accès aux marchés. Nous voulions obtenir, et c'est encore notre objectif, l'accès sans aucune entrave, soumis aux règles du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce] — en un mot le libre-échange mondial — dans des secteurs comme le bois, le poisson et les métaux non ferreux, ainsi que pour toute la gamme des produits de la haute technologie. Nous étions en outre prêts à nous rallier au libre commerce mondial dans certains secteurs intéressant les exportateurs japonais — l'audiovisuel, les