

[Text]

some kinds of joint ventures in certain countries. This has also been taking place.

Of course, over and above that, the provinces are not inactive; they have some programs. At the national level, we have a market council with the provinces. Again, we are trying to develop a more united or a more integrated action plan at that level.

• 1550

Over and above that, access to markets is also important. I am talking about not only the non-tariff but also the tariff barriers. You are certainly aware we have these bilateral talks or negotiations going on with the United States, and not so long ago we had the MTN, the Multilateral Trade Negotiations, which have just started in Punta del Este. Of course, as a department we are certainly making a lot of effort through all kinds of analysis to support the negotiating team, and this is also part of the export development.

I have just tried to maybe summarize some of the actions that have been taken specifically in the past 18 or 24 months.

The Chairman: Mr. Hovdebo.

Mr. Hovdebo: How much of your branch's time is actually spent on sales?

Mr. Jacques: One way or another, the whole branch is working on sales. Last week we were in Mexico attending the Inter-American Institute for Co-operation in Agriculture. During that meeting we had 29 countries around the table to discuss agricultural development, specifically in the South American and the Caribbean areas.

But during the same meeting we had three bilateral meetings with three of the countries we are doing some business with right now, and we would like to do more business. So I would say all the international activities we have right now are export-driven at the end, because when you are talking about sales, you do not go overseas and make a sale in some cases without having done some of the ground work.

To give you an example, we were talking about diversifying our exports to Russia, because we have been selling mostly grain, and what we had in mind was to diversify and maybe sell some semen and livestock products and embryo transplants, and things like that. In order to do so, it was impossible to export to the U.S.S.R. unless you had a health agreement.

Through this export-expansion program I have talked about, what we have done is put our vets together. U.S.S.R. veterinary people came into our country and we went into their country. It took almost two years, but finally we have succeeded in signing a health agreement and we have started to export. We have done exactly the same thing with China, because we had no health agreement with China. And since we

[Translation]

avant de se lancer dans des coentreprises dans certains pays étrangers. Ce programme est en cours.

N'oublions pas, bien sûr, le travail des provinces. En effet, elles ont aussi mis sur pied certains programmes. Le gouvernement fédéral a créé un conseil de commercialisation avec les provinces. Encore une fois, nous cherchons à mettre au point un plan d'action plus uniforme et mieux intégré.

L'accès aux marchés est également très important. Et je songe ici non seulement aux barrières non tarifaires mais également aux barrières tarifaires. Vous êtes au courant des négociations bilatérales qui ont été entreprises avec les États-Unis et il y a également les négociations commerciales multilatérales qui viennent tout juste de démarrer à Punta del Este. Le Ministère déploie bien sûr des efforts importants en vue d'appuyer l'équipe de négociation, et cela fait aussi partie de notre campagne de développement des exportations.

J'ai tout simplement essayé de résumer certaines des initiatives que nous avons prises au cours des 18 ou 24 derniers mois.

Le président: Monsieur Hovdebo.

M. Hovdebo: Combien de temps votre direction fédérale consacre-t-elle véritablement aux ventes?

M. Jacques: La direction générale tout entière s'occupe d'une façon ou d'une autre des ventes. La semaine dernière, nous étions au Mexique pour une rencontre avec l'*Inter-American Institute for Co-operation in Agriculture*. Il y avait là les représentants de 29 pays qui ont discuté du développement agricole, notamment en Amérique du Sud et dans les Antilles.

Pendant notre séjour là-bas, nous avons d'autre part tenu trois réunions bilatérales avec trois des pays avec lesquels nous faisons affaires à l'heure actuelle, mais avec lesquels nous aimerions élargir nos relations commerciales. Toutes les activités internationales que nous menons à l'heure actuelle sont axées sur la promotion des exportations. En effet, dans certains cas, vous ne pouvez pas aller à l'étranger et espérer négocier des ventes à moins d'avoir déjà préparé un peu le terrain.

Je vais vous donner un exemple. Nous discutons de la possibilité de diversifier nos exportations en URSS. On lui vend surtout du grain, mais nous avons pensé qu'il serait bon de diversifier nos exportations et de vendre aux Soviétiques des produits d'élevage, des embryons et du sperme d'animaux d'élevage, etc. Or, avant de pouvoir exporter ce genre de produit en URSS, il faut obtenir la permission des inspecteurs de la santé.

Grâce au programme d'expansion des exportations dont j'ai parlé tout à l'heure, nous avons réussi à réunir tous nos vétérinaires. Des vétérinaires soviétiques sont venus ici et des gens de chez nous sont allés chez eux. Il leur a fallu attendre près de deux ans, mais nous avons enfin réussi à signer une entente de santé et nous avons commencé à exporter en URSS des produits comme ceux que j'ai mentionnés à l'instant. Nous