

international ouvert et équitable. La position que le Canada adoptera au début des négociations sera arrêtée à la fin de 1999 et traduira les résultats des consultations nationales.

En ce qui concerne l'Amérique latine, en 1999, l'accent sera mis sur les négociations de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) et sur le renforcement des relations commerciales avec le MERCOSUR. Du côté de l'Asie, l'APEC a convenu de communiquer à l'OMC les résultats de ses travaux sur la libéralisation du commerce sectoriel, afin d'obtenir une plus grande participation à ces travaux. En Europe, nous négocions actuellement un accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange (AELÉ) et travaillons activement de concert avec l'Union européenne à l'établissement d'un plan d'action en matière de commerce.

Compte tenu de l'influence croissante des pays en développement et des économies en émergence, de la nécessité d'en arriver à un consensus sur différentes questions complexes et des divers accords commerciaux régionaux et autres, le Canada doit tirer profit de son expérience en matière de politique commerciale pour renforcer son réseau de partenaires commerciaux. Nous cherchons en priorité à fournir une aide technique en matière de politique commerciale aux pays en développement pour les aider à honorer les obligations contractées aux termes de l'Uruguay Round. Les exportateurs canadiens pourront ainsi bénéficier d'un accès amélioré à ces marchés.

□ Éliminer les causes de friction et les barrières commerciales

Il sera essentiel de continuer à élargir les relations avec les États-Unis au chapitre du commerce et de l'investissement et de veiller à l'application intégrale de l'ALÉNA. Parmi les défis à relever, mentionnons la gestion des différends dans les secteurs agricole et agroalimentaire, de la culture et des forêts, ainsi que la gestion d'une multitude imprévisible de recours commerciaux mettant en cause des intérêts canadiens. Le Canada fera appel aux procédures de règlement des différends de l'OMC ou de l'ALÉNA, selon le cas, pour défendre ses intérêts contre les mesures protectionnistes et les mesures commerciales unilatérales prises par les États-Unis et d'autres partenaires commerciaux. Nous continuerons de défendre les programmes canadiens contre toute transgression. Le gouvernement canadien devra faire preuve de vigilance alors que les États-Unis continuent d'adopter des lois de portée extraterritoriale, et il devra appliquer des sanctions commerciales pour atteindre les objectifs de sa politique étrangère.

3.2.2 MESURE DU RENDEMENT

La stratégie de mesure du rendement utilisée pour améliorer l'accès aux marchés est présentée à l'annexe 1.

3.3 CAPACITÉ D'EXPORTATION ET PRÉPARATION À CET ÉGARD

Les produits et services qu'offre le gouvernement pour préparer et informer les exportateurs visent :

- à sensibiliser davantage les exportateurs aux débouchés sur le marché mondial et à promouvoir les exportations en tant que moyen de croissance;
- à offrir une formation préparant à l'exportation afin de répondre aux besoins des exportateurs éventuels;
- à adapter les services d'Équipe Canada inc aux besoins des diverses entreprises;
- à adapter aux besoins des provinces les outils d'auto-apprentissage et les sources d'information disponibles sur Internet, et à les relier au site *ExportSource* d'Équipe Canada inc.

La prestation des services d'ECI au pays requiert l'intervention de nombreux partenaires, y compris les gouvernements fédéral et provinciaux, les administrations régionales et municipales, et le secteur privé. Un groupe de travail fédéral-provincial de sous-ministres adjoints a été mis sur pied en 1998. Sa mission consistait entre autres à analyser les services de perfectionnement offerts aux exportateurs, à en déceler les lacunes et les chevauchements, et à en dégager les pratiques exemplaires. Sous la direction des Centres de commerce international d'Industrie Canada, on recueille les points de vue des Réseaux commerciaux régionaux dans chaque province.

On est parvenu à un consensus sur cinq grandes catégories de services que le réseau d'Équipe Canada inc offrira aux exportateurs : Renseignements généraux, Perfectionnement des compétences, Conseils en matière d'exportation, Soutien à l'entrée sur le marché et Financement des transactions commerciales. En priorité, on a défini les services essentiels au chapitre du Perfectionnement des compétences (Guides de préparation à l'exportation, Formation axée sur les compétences en exportation, Préparation au marché des États-Unis et Préparation à d'autres marchés) et au chapitre des Conseils en matière d'exportation (Évaluation de l'état de préparation à l'exportation, Élaboration d'un plan d'exportation et Mise en œuvre du plan d'exportation). Des groupes de travail fédéraux-provinciaux ont dressé des plans d'action pour mettre en œuvre ces services essentiels.