

## DOCUMENT DE TRAVAIL

### COMMENT MAINTENIR ET RENFORCER NOTRE ACCÈS AUX MARCHÉS EXTÉRIEURS

#### INTRODUCTION

1. Le Canada est une nation commerçante. Le commerce international est une composante toujours plus importante de son revenu national - près de 30 % en 1983. Plus de 3 millions d'emplois dépendent de l'exportation. Dans le seul secteur manufacturier, plus de 1,2 million de personnes sont directement ou indirectement employées à des activités d'exportation. Il n'y a pratiquement aucune région ou aucun secteur du Canada qui ne soit pas touché par notre performance sur les marchés étrangers.

2. La prochaine décennie ouvrira d'énormes possibilités commerciales et posera de grands défis aux gouvernements, au secteur privé ainsi qu'à tous ceux qui ont un enjeu dans les résultats commerciaux du Canada. Pour survivre et prospérer comme grande nation commerçante, nous devons améliorer notre compétitivité, exploiter nos atouts et adapter notre économie au monde concurrentiel d'aujourd'hui.

3. Le présent document traite de la question de l'accès aux marchés extérieurs. Il découle du document diffusé en même temps que l'Exposé économique et financier, le 8 novembre 1984. Dans ce document, intitulé "Une nouvelle direction pour le Canada: programme de renouveau économique", le gouvernement annonçait qu'il "étudiera en priorité, et en consultant étroitement les provinces et le secteur privé, tous les moyens possibles d'obtenir un accès plus sûr et plus libre aux marchés."

4. Les consultations proposées dans le présent document visent: