

centre de la politique économique du Canada sur le plan international.

Je crois que l'Organisation mondiale du commerce, qui est de formation récente, fournira, au cours des années à venir, le cadre essentiel à l'établissement de relations économiques plus solides. La plus grande ouverture des marchés qui découle de l'Uruguay Round et la reprise économique qui se manifeste en Europe sont très prometteuses pour le Canada.

On constate, par exemple, que le papier journal et les autres papiers produits au Canada entrent maintenant en franchise de droits en Europe, que le matériel de haute technologie et les logiciels s'échangent de plus en plus librement et que des réductions tarifaires générales de 40 p. 100 ou plus en moyenne s'appliquent à une large gamme de matières premières et de produits industriels.

Le Canada et l'Europe partagent un certain nombre de points de vue concernant divers problèmes auxquels est confrontée l'Organisation mondiale du commerce. Nous devons veiller à ce que celle-ci présente un ordre du jour tourné vers l'avenir et équilibré lui permettant de régler les questions demeurées en suspens, comme la réforme des régimes antidumping.

Nous devons également nous attaquer à de nouveaux problèmes, par exemple à l'harmonisation éventuelle des politiques nationales sur la concurrence et les questions de commerce, d'environnement et de normes de travail. L'aboutissement de ces efforts aura des répercussions considérables sur les relations futures entre le Canada et l'Union européenne.

Dans ce cadre international, le Canada et l'Union européenne sont en train d'ériger d'autres ponts commerciaux grâce à un certain nombre d'accords sur la science et la technologie, la normalisation des essais et la coopération en matière douanière, pour n'en nommer que quelques-uns.

En fait, le Canada a déjà souscrit à plus d'accords bilatéraux et régionaux avec l'Europe qu'avec la plupart des autres régions du monde. Or, la politique commerciale n'est pas en soi génératrice de croissance et d'emplois. Sans une forte poussée du secteur privé, ces ententes ne continueront à rapporter que des dividendes insignifiants.

Nous devons donc tirer le meilleur parti possible des récents progrès en matière de politique commerciale et les transformer en débouchés commerciaux. C'est là que le milieu des affaires doit intervenir, que ce soit au niveau des sociétés multinationales ou des petites et moyennes entreprises. Je vous exhorte particulièrement à relever ce défi en mettant vos produits et services à l'épreuve.