

7 avril 1989

Le Comité des négociations commerciales convient d'un cadre de négociations pour les 15 groupes de négociation.

Les 3 et 4 juin 1989

Réunion des ministres du Commerce de la Quadrilatérale à La Haye, aux Pays-Bas, pour relancer les négociations après l'achèvement réussi de l'examen à mi-parcours à Montréal.

29 juin 1989

Dépôt, par le Canada, d'une proposition exhaustive de négociations sur les subventions et les droits compensateurs.

Du 14 au 16 juillet 1989

Les leaders du Sommet économique renouvellent leur engagement de mener à bien les négociations commerciales multilatérales.

Les 8 et 9 novembre 1989

Réunion des ministres du Commerce de la Quadrilatérale à Tokyo, au Japon, pour discuter de l'étape finale des négociations commerciales multilatérales.

Les 16 et 17 novembre 1989

Réunion informelle à Tokyo, au Japon, des ministres du Commerce des pays développés et des pays en développement.

Fin 1989-1990

Dépôt et étude de toute une série de propositions de négociations par le Canada et les autres participants aux NCM.

Fin 1990

Achèvement prévu de l'Uruguay Round.

Au service de nos exportateurs

Outre l'élaboration de politiques destinées à promouvoir les intérêts des exportateurs canadiens, le gouvernement leur offre une large gamme de programmes et de services d'exportation grâce à son solide réseau de 127 bureaux commerciaux implantés dans le monde entier et de onze centres du commerce international au Canada. Ceux-ci disposent des ressources conjuguées du Service des délégués commerciaux et des agents d'Industrie, Sciences et Technologie Canada. Les spécialistes des directions géographiques et sectorielles à Ottawa complètent le réseau des compétences commerciales mises au service de nos exportateurs.

Les agents commerciaux repèrent les marchés et les secteurs les plus prometteurs, aident à préparer les visites de marchés potentiels, organisent la participation de Canadiens à des foires commerciales à l'étranger et font participer les exportateurs canadiens à des visites au Canada d'acheteurs étrangers. En collaboration avec Investissement Canada et Industrie, Sciences et Technologie Canada, ils assurent également la promotion de l'investissement au Canada, de coentreprises et d'autres alliances stratégiques entre les sociétés canadiennes et étrangères, ainsi que le transfert de technologie au Canada.

Au cours de l'année financière 1988-1989, les 818 agents commerciaux du Canada ont aidé les exportateurs canadiens à réaliser un volume d'affaires d'une valeur de 5,1 milliards de dollars. À l'étranger, ils ont traité plus de 130 000 demandes de renseignements émanant d'exportateurs canadiens, et près de 124 000 demandes d'importateurs étrangers s'intéressant à des produits canadiens. De plus, les délégations commerciales canadiennes à l'étranger ont reçu près de 36 000 hommes et femmes d'affaires canadiens et ont informé plus de