

partenaire commercial du Canada en importance et qu'il est le moteur de la croissance dynamique survenue dans la région du Pacifique, j'aimerais parler de la dimension commerciale de notre relation, telle que je la perçois.

Comme vous le savez sans doute tous, l'un des grands objectifs du nouveau gouvernement du Canada est le renouveau économique national, c'est-à-dire la mise en oeuvre de tous les moyens dont nous disposons pour promouvoir une croissance économique équilibrée et soutenue. Ce renouveau ne peut se concrétiser sans la collaboration des Canadiens à tous les niveaux. Et comme il ne saurait y avoir de collaboration sans consultation, j'ai rendu public la semaine dernière un document de travail qui jettera les bases de consultations avec le secteur privé, puis les provinces, sur la façon de maintenir et de renforcer l'accès du Canada aux marchés internationaux. Je n'ai pas l'intention de vous servir les détails de ce document, car je me doute que bon nombre d'entre vous en avez déjà pris connaissance. Permettez-moi toutefois de vous exposer brièvement les trois sujets dont il traite.

La première partie traite du cadre commercial international et des nombreux défis et possibilités qui s'y rattachent, et met l'accent sur les multiples occasions d'intensifier le commerce entre le Canada et les pays de la région du Pacifique.

La deuxième partie porte sur notre participation à la prochaine série de négociations commerciales multilatérales sous les auspices du GATT. Le Canada souscrit entièrement à l'initiative du Japon et des Etats-Unis en vue de la tenue d'une nouvelle série de négociations, et nous désirons connaître les opinions des Canadiens afin de pouvoir établir nos propres priorités et participer à l'élaboration de l'ordre du jour de ces négociations.

La troisième partie a trait à nos relations commerciales avec les Etats-Unis qui sont, de loin, notre principal partenaire commercial, et expose quatre options propres à maintenir et renforcer notre accès au marché américain. Ces options sont les suivantes: conserver les accords existants, négocier de nouveaux accords sectoriels et (ou) accords non tarifaires, négocier un accord global, ou négocier ce que l'on pourrait appeler un "accord-cadre", c'est-à-dire essentiellement un accord de principe par lequel nous nous engagerions à chercher ensemble à améliorer le commerce entre nos deux pays.