

---

Permettez-moi de m'arrêter un moment sur les objectifs commerciaux que visent nos efforts diplomatiques multilatéraux et bilatéraux.

En ce qui concerne nos relations économiques bilatérales avec les États-Unis — qui sont de loin notre partenaire commercial le plus important — il a rarement été nécessaire de conclure des arrangements gouvernementaux officiels, car nous entretenons déjà avec ce pays des liens géographiques, culturels et commerciaux étendus. Même s'il y a eu de part et d'autre des partisans d'arrangements plus étroits et plus structurés, les contacts entre gouvernements ont pour la plupart été dépourvus d'un tel formalisme. Les gouvernements jouent toutefois un rôle important dans ces relations économiques et commerciales complexes en s'efforçant, au jour le jour, de régler et de circonscrire les nombreux petits problèmes qui ne manquent pas de surgir. Étant donné toutefois la nature des pratiques commerciales américaines et notre capacité de pénétrer assez bien ce marché sans l'aide du gouvernement, il a rarement été nécessaire de conclure des arrangements officiels; le pacte canado-américain de l'automobile est une exception qui nous a apporté des avantages.

Cette relation avec les États-Unis est toutefois unique en son genre et ne peut se comparer qu'aux liens que nous entretenons avec la Grande-Bretagne, avant que celle-ci ne rejoigne le Marché commun. Dans le cas de tous les autres pays, il faut que le gouvernement joue un rôle plus actif et plus direct. Ainsi, l'Accord-cadre de 1976 témoigne de relations plus suivies avec les Communautés européennes.

La décision de négocier l'Accord a été prise à la lumière des nouvelles réalités européennes et avec l'objectif de créer un environnement devant permettre aux hommes d'affaires canadiens d'aborder le marché européen dans une atmosphère de coopération. Il s'agit essentiellement d'une association entre le Canada et les Communautés qui appelle la participation des secteurs public et privé des deux parties et qui dépasse le niveau des transactions pour englober ce que l'on a appelé la "diplomatie des affaires". Depuis la signature de l'Accord, nous avons surtout cherché à encourager le développement de relations plus étroites entre les sociétés de façon à appuyer le ferme engagement politique des deux parties. L'Accord a permis la création de cinq groupes de travail spéciaux qui s'occupent respectivement des produits forestiers, des télécommunications, de l'industrie aérospatiale, des métaux et des minéraux ainsi que de l'équipement et des services nucléaires. Plus de 300 hommes d'affaires canadiens ont participé activement aux travaux de ces groupes et à ceux des sept missions qui ont été échangées au cours des deux dernières années. Je suis optimiste quant au succès de la prochaine étape, qui consistera pour le secteur privé à traduire ces activités exploratoires en des contrats de vente, des accords d'octroi de licence et des entreprises en coparticipation. Les activités des deux dernières années démontrent que les possibilités existent. Saurons-nous en tirer avantage?

Un accord-cadre moins structuré a été signé avec le Japon à la fin de 1976. La première réunion des représentants gouvernementaux au sein du Comité économique mixte a eu lieu en 1977, et la prochaine rencontre devrait avoir lieu dans le courant de ce mois (mars 1979). Il est encore beaucoup trop tôt pour se prononcer

---