

Medical est une entreprise en coparticipation canadienne, hongroise et soviétique.

L'expansion des marchés d'exportation dépend non seulement de la qualité de ses partenaires, mais également du climat des affaires. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle l'une des principales priorités du gouvernement est la conclusion heureuse des négociations de l'Uruguay Round dans le cadre du GATT ainsi que la signature d'un accord de libre-échange nord-américain.

Les protectionnistes ne peuvent accepter le fait que des gens d'affaires comme vous qui êtes membres de l'Association des exportateurs canadiens puissent tirer avantage de l'ouverture des marchés, comme cela a été le cas pour l'Accord de libre-échange. Et bien, ils sont dans l'erreur. Vous avez démontré le contraire.

Les exportations canadiennes à destination des États-Unis ont augmenté de 4,6 p. 100 en 1990 – un taux d'augmentation enviable compte tenu que nos deux pays se trouvaient en période de récession. De plus, mentionnons que depuis la mise en application de l'Accord, la balance commerciale du Canada par rapport aux États-Unis n'a cessé de s'accroître, passant de 14,2 milliards de dollars en 1988 à 17,4 milliards en 1990.

La nature de nos exportations a aussi bien changé. Depuis 1988, les exportations de produits finis canadiens vers les États-Unis se sont accrues de 4 milliards de dollars. Il y a eu augmentation des exportations dans l'industrie aérospatiale, l'outillage industriel, le matériel roulant et les produits chimiques spécialisés. Somme toute, l'Accord de libre échange aura permis d'accélérer la transformation de l'économie canadienne en la rendant à la fois plus moderne et plus concurrentielle.

L'Accord a suscité de nouveaux investissements dont nous avons besoin pour rehausser notre potentiel technologique. En 1988, l'année précédant la signature de l'Accord, notre pays avait connu un déficit net de 2,5 milliards de dollars au chapitre des investissements directs. L'an dernier, pour la première fois en 16 ans, le Canada a connu un record net des investissements directs étrangers de 4,3 milliards de dollars.

Quant aux investissements intérieurs, ils s'élevaient à 15,9 p. 100 en 1988 et à 7,9 p. 100 en 1989. L'Accord a changé non seulement l'optique des investisseurs étrangers au Canada mais aussi celle des investisseurs canadiens.

Les entreprises canadiennes ont démontré qu'elles ne craignaient pas de concurrencer sur le marché américain. À leur demande, deux rondes de négociations ont eu lieu et elles portaient sur la réduction accélérée des tarifs. La première ronde entrée en vigueur en 1990 visait 400 produits pour un montant de 6 milliards de dollars. En juillet 1991, une autre ronde de