

Pour les grandes compagnies, les services peuvent, à bien des égards, être considérés comme des biens et vice et versa. Les pays désireux de créer des emplois, de perfectionner les compétences et d'exploiter des approches intégrées ont besoin de règles couvrant à la fois les biens et les services. Il en va de même de la communauté internationale.

Dans toutes les négociations commerciales, notre objectif est d'améliorer l'accès de notre monde des affaires aux marchés étrangers.

Nous nous posons alors la question suivante: les Canadiens et les Albertains seront-ils en mesure de tirer profit de nouveaux débouchés commerciaux?

Quant à l'accord avec les États-Unis, il fait l'objet d'une unanimité remarquable: presque toutes les études économiques sérieuses concluent que l'Accord de libre-échange présente des avantages considérables pour l'ensemble du Canada, avantages dont toutes les régions profiteront. Le Conseil économique du Canada, par exemple, vient juste d'annoncer que l'Alberta verrait le nombre de ses emplois augmenter de 10 % comme conséquence directe de l'Accord.

Nous pourrions bénéficier de semblables avantages si nous menons à bien les négociations multilatérales.

Mais les accords commerciaux ne suscitent que des contacts et des occasions. Ce sont les hommes d'affaires qui réalisent les ventes et non les gouvernements, et c'est à nos spécialistes et à nos entrepreneurs qu'il revient de tirer profit de l'élargissement du commerce. Nous faisons notre possible pour créer un climat favorable au niveau national et pour donner au monde des affaires canadien l'occasion de faire preuve du leadership dont il est capable. Nombre d'entre vous le font déjà, surtout dans cette province, mais cela s'avérera encore plus nécessaire à l'ère des nouveaux échanges dans laquelle nous entrons.