

plus d'emplois, mais l'économie ne sera pas en mesure de les soutenir à moins que nous ne soyons prêts à devenir concurrentiels à l'échelle mondiale.

Les conditions fondamentales du succès économique sont en train de se mettre en place. L'économie canadienne est en voie de réussir sa restructuration, sous l'impulsion du commerce extérieur. Le commerce de marchandises entre le Canada et les États-Unis a constamment augmenté au cours des quatre premières années d'application de l'ALE. Notre commerce devient aussi toujours plus diversifié et plus concurrentiel, à mesure que de nouveaux exportateurs, de nouveaux produits et de nouveaux marchés viennent s'ajouter à notre portefeuille d'exportations.

Évidemment, il reste encore beaucoup à faire, en particulier sur le plan des obstacles au commerce interprovincial — normes discriminatoires, exigences en matière d'emploi et pratiques des provinces en matière d'octroi des marchés publics. Ces obstacles réduisent inutilement notre productivité. Selon l'Association des manufacturiers canadiens, ils coûtent au pays environ 6 milliards de dollars par année.

Il est essentiel que nous parvenions à conclure les négociations de l'Uruguay Round dans le cadre du GATT. Ces négociations offrent de plus grands avantages sur une vaste gamme de marchés. De plus, l'interdépendance des divers accords commerciaux fait ressortir plus clairement encore la nécessité de mener ces négociations à bonne fin. À certains égards, par exemple en matière de services financiers et de propriété intellectuelle, l'ALENA devance les résultats du Round. Dans d'autres domaines par contre, la conclusion de l'Uruguay Round permettrait de compléter et de renforcer les droits et obligations qui découlent de l'ALENA, par exemple en ce qui a trait à l'agriculture ou au projet de Code des subventions.