commerciale, de même que nos efforts soutenus en vue de l'expansion du commerce et un monde des affaires plus éveillé et plus concurrentiel, ont jeté les bases d'une relance de nos exportations.

En ce qui concerne la politique commerciale, nous avons amélioré l'accès des exportateurs canadiens aux marchés du monde entier.

Grâce à l'ALENA, nous avons renforcé notre accès au marché américain et ouvert la porte du marché mexicain en expansion. Nous avons resserré les règles applicables à l'investissement, au commerce des services, et aux marchés publics, entre autres, écartant les obstacles au commerce et parvenant à un degré supérieur d'intégration économique. Toutefois, l'ALENA n'est pas parfait à tous les égards, notamment en ce qui concerne les dispositions sur les recours commerciaux. Nous avons entamé, la semaine dernière, des consultations avec nos partenaires de l'ALENA afin d'améliorer l'application des lois sur les recours commerciaux dans notre zone de libre-échange.

Ce processus aboutira à de nouvelles mesures qui faciliteront nos échanges outre-frontière. Durant la visite de deux jours du président Clinton, nous signerons un nouvel accord aérien qui établira le marché des services aériens le plus vaste, le plus flexible et le plus concurrentiel du monde. Nous établirons également un plan d'action au cours des six prochains mois afin de faciliter les voyages, le commerce et le tourisme transfrontières.

Le Canada a atteint ou dépassé tous les objectifs qu'il s'était fixés dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. Nous devons veiller maintenant à ce que l'Organisation mondiale du commerce prenne son envol, mais notre objectif prépondérant doit consister également à maximiser la part du Canada dans la croissance des échanges mondiaux de l'ordre de 1 billion de dollars, que cet Accord doit générer selon les projections.

Cela étant dit, je suis quelque peu surpris de voir les résultats d'un récent sondage mené auprès des chefs d'entreprise canadiens, qui indiquent qu'une vaste majorité d'entre eux ignoraient si l'accord créant l'Organisation mondiale du commerce aurait des répercussions pour leurs entreprises.

À l'évidence, il nous faut perfectionner la circulation des renseignements sur les débouchés commerciaux dans le milieu des affaires. Tenant compte de ces faits, nous mettons au point de l'information qui fera voir aux exportateurs comment transformer nos succès en matière d'accès aux marchés étrangers en débouchés commerciaux tangibles, un accent particulier étant mis sur les petites entreprises.