

Il est impossible pour quiconque a suivi l'actualité l'année dernière de ne pas s'apercevoir que le système commercial international est en pleine transformation. Dans les 12 derniers mois, nous avons assisté à la naissance de l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain] et de l'Organisation mondiale du commerce. Contrairement à tout ce que l'on prédisait il y a un an seulement, les membres de l'APEC [mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique] ont accepté d'appliquer le libre-échange entre leurs économies développées d'ici l'an 2010, et entre leurs économies en développement d'ici 2020. Ne voulant pas être en reste, les pays de l'hémisphère occidental ont fixé l'an 2005 comme date cible pour l'introduction du libre-échange dans la région; le Canada, les États-Unis et le Mexique ont, pour leur part, déjà engagé des discussions sur l'accession du Chili à l'ALENA. Par ailleurs, l'Union européenne a dévoilé ses propres plans d'expansion vers le nord comme vers l'est.

Il se trouverait bien peu de gens qui contesteraient que nous assistons, ni plus ni moins, à une mutation spectaculaire du système commercial mondial. La kyrielle d'accords qui foisonnent littéralement partout nous donne l'assurance que notre ordre du jour sur le plan de la politique commerciale sera on ne peut plus chargé pendant de nombreuses années.

Cela dit, en dépit de notre engagement profond envers la mise en place d'un système commercial international fondé sur des règles, nos efforts resteront vains si les entreprises ne prennent pas l'initiative de tirer parti du démantèlement des barrières commerciales. Nous devons tous réunir nos talents et ressources afin de tirer pleinement parti du dynamisme des marchés naissants d'Asie et d'Amérique latine, du marché de l'Union européenne, qui compte 350 millions de consommateurs, où nous devons revitaliser et élargir nos intérêts établis, et du riche marché américain - notre marché traditionnel - où nous devons nous efforcer de maintenir et d'élargir davantage notre part de marché.

Nous sommes bien partis. Selon les données commerciales de fin d'année publiées récemment, notre performance a été exceptionnellement bonne en 1994. Les exportations canadiennes ont progressé de 21 p. 100 l'an dernier, dépassant les 219 milliards de dollars. Notre excédent commercial annuel s'est élevé à 17 milliards, en hausse de près de 8 milliards de dollars comparativement à 1993. Avec les États-Unis, notre excédent commercial a atteint 28 milliards, soit plus de 8 milliards qu'en 1993. Avec le Japon, nous avons corrigé un déficit de 265 millions de dollars en 1993 et enregistré un impressionnant excédent commercial de 1,3 milliard.

Toutefois, énumérer nos succès commerciaux en termes statistiques ne donne qu'un tableau incomplet de la situation. La partie qui manque concerne les moyens qui nous ont permis d'obtenir ces résultats. Nos succès actuels en matière d'exportation ne tiennent pas à un seul facteur. Au contraire, la conjugaison de nos initiatives sur les plans de la politique économique et