



- **Si tous les tarifs étaient complètement éliminés, les bénéficiaires pourraient s'accroître de presque 3 billions de dollars à l'échelle mondiale, et la part du Canada dépasserait 60 milliards de dollars.**

Les Canadiens ont beaucoup à gagner de la libéralisation du commerce et sont bien placés pour profiter des avantages qu'elle apporte.

Nos gens d'affaires sont des producteurs de classe mondiale, surtout dans le secteur des services qui est en plein essor. Diverses entreprises des secteurs du génie, de l'environnement, des conseils en gestion, des services financiers, de la technologie de l'information, des télécommunications et du tourisme ont déjà réussi à s'imposer sur les marchés mondiaux.

La grande majorité des exportateurs canadiens sont de petites et moyennes entreprises. Pour elles, l'augmentation des échanges commerciaux est synonyme de revenus supplémentaires, d'une productivité accrue et d'un plus grand accès à la technologie et à l'investissement. Le commerce les rend plus efficaces et plus concurrentielles.

C'est pourquoi le Canada est membre de l'OMC et est partie à d'autres accords commerciaux. Les règles techniques qui s'étalent sur des pages et des pages peuvent sembler très abstraites au citoyen moyen. Mais ces règles ont un motif : accroître les débouchés pour le Canada et concrétiser le potentiel des entreprises canadiennes.

Les consommateurs canadiens pourraient bénéficier grandement d'avoir plus facilement accès à des produits moins chers, qu'ils soient fabriqués au Canada ou importés. Les fabricants canadiens pourraient profiter de technologies et de facteurs de production moins coûteux pour leurs biens fabriqués et leurs inventions.

Ainsi, lorsque des représentants canadiens s'assoient autour d'une table à Genève ou dans d'autres centres mondiaux pour négocier de bonnes conditions pour le Canada, ils défendent en fait les intérêts de toute la collectivité canadienne — y compris ceux d'une société productrice de tourbe de l'Île-du-Prince-Édouard qui exporte 95 % de sa production au Japon; d'un expert-conseil montréalais qui conçoit des centrales électriques dans le monde entier; d'une compagnie de ballet de Winnipeg qui soulève l'enthousiasme du public aux quatre coins des États-Unis; et des consommateurs canadiens qui bénéficient d'un plus grand choix et de prix plus bas.

Regardez autour de vous. Bon nombre des petites entreprises que vous connaissez exportent à l'étranger. Certaines le font depuis des années et d'autres n'en sont qu'à leurs débuts. Toutes ont fondamentalement intérêt à ce que des règles commerciales raisonnables leur permettent d'étendre leurs marchés et, par conséquent, de prendre de l'envergure au Canada.

La prochaine fois que vous lirez un gros titre concernant des négociations commerciales internationales, pensez à ce que cela signifie vraiment, au résultat final de toute cette activité. Pensez à cette petite entreprise qui veut déployer ses ailes, à votre voisin, citoyen canadien comme vous, qui veut également devenir un citoyen du monde.

Les entreprises canadiennes veulent être des chefs de file mondiaux. Elles veulent exceller. Alors pourquoi les retenir?