

La Conférence sur les perspectives économiques nord-américaines est une initiative opportune et je félicite M. l'Ambassadeur Blanchard et ses collaborateurs d'avoir réuni un échantillon aussi représentatif du milieu des affaires et des administrations publiques dans les trois pays de l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain]. Au nom du gouvernement canadien, j'ai le plaisir de vous souhaiter la bienvenue à Montréal et au Canada.

Le choix de Montréal comme siège de cette conférence est aussi fort judicieux, car, comme vous le savez tous, cette grande ville canadienne vient d'être choisie comme siège du secrétariat de la nouvelle Commission nord-américaine de coopération environnementale.

Cette conférence nous donne par ailleurs l'occasion de souligner que les entreprises ne pourront profiter des énormes possibilités de commerce et d'investissement rendues possibles par l'ALENA que si elles les exploitent énergiquement, avec l'appui des pouvoirs publics.

Depuis une dizaine d'années, les gouvernements ont mené pour leur part une série de négociations sans précédent, qui ont débouché sur de nombreux accords régionaux et mondiaux de libéralisation des échanges. L'Acte final de l'Uruguay Round, récemment signé à Marrakech, est venu couronner ces efforts en donnant naissance à l'Organisation mondiale du commerce [OMC]. Soit dit en passant, c'est une réalisation dont les Canadiens devraient être fiers, car le Canada y a joué un rôle crucial en avançant et en développant le concept de l'OMC. Notre pari maintenant, c'est d'en faire une organisation efficace.

Mais j'ai été frappé par l'ironie du fait que nous avons signé à Marrakech le plus vaste accord de libéralisation du commerce jamais conclu tout en menant des pourparlers complexes avec les États-Unis sur les échanges agricoles. Je voudrais seulement souligner qu'en l'occurrence, comme dans de nombreux autres différends commerciaux canado-américains, nous aurions été avantagés si nous avions pu compter sur des définitions claires et communément acceptées des subventions et du dumping. D'où l'insistance du gouvernement canadien à vouloir négocier des codes sur le subventionnement et sur le dumping avec nos partenaires de l'ALENA. Il est évident qu'il s'agit là d'une lacune fondamentale à combler pour garantir à nos entreprises l'accès aux marchés de l'Amérique du Nord.

Mais je ne suis pas venu ici pour parler longuement de politique commerciale. Les régimes commerciaux, en soi, ne sont pas générateurs de croissance et d'emplois. Le défi à relever, c'est de tirer pleinement parti des récents acquis, quelque imparfaits et incomplets qu'ils puissent être, et de les traduire en occasions d'affaires. C'est votre rôle et c'est le rôle des gens d'affaires - sociétés multinationales et petites et moyennes entreprises.