

produits exportés par l'Ontario - soit pour quelque 60 milliards de dollars - sont vendus aux États-Unis. L'ALENA ne devrait pas changer grand-chose à cette situation dans un proche avenir.

Voilà pourquoi il était important de préserver et de renforcer l'accès au marché américain, qui découle de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (l'ALE), afin que les exportateurs de l'Ontario concrétisent davantage leur réussite chez nos voisins du Sud. Et c'est précisément ce que fait l'ALENA.

Je sais que des opposants, dont certains dans cette province, cherchent à prouver que l'ALE ne fonctionne pas. Nous n'avons jamais nié que des ajustements pourraient se révéler nécessaires après l'entrée en vigueur de l'ALE. De plus, je reconnais moi-même que la récession nous a causé des problèmes. Mais cela aurait été bien pire sans l'ALE. Voyons les faits.

Nous avons déjà constaté les avantages que l'ALE a procurés au Canada au cours des quatre premières années de sa mise en oeuvre. Nos exportations vers les États-Unis atteignent des niveaux record mois après mois.

L'an dernier, elles ont connu une augmentation de 13,6 p. 100, pour se chiffrer à 122,3 milliards de dollars, soit 14,7 milliards de dollars de plus qu'en 1991. L'année 1992 a en outre vu la création de 118 000 emplois au Canada.

Ces premiers signes de reprise, nous les devons pour une bonne part à notre participation à l'ALE. Qu'il s'agisse de l'élimination accélérée des droits de douane - pour un montant de 8 milliards de dollars en échanges bilatéraux jusqu'ici, auquel s'ajoutera un autre milliard de dollars lors de la troisième série - ou de la possibilité de recourir à un mécanisme exclusif de règlement des différends (plus de la moitié des cas entendus ont été réglés en faveur de l'industrie canadienne), les avantages de l'accord de libre-échange bilatéral sont évidents.

Ce bilan de l'ALE montre que la participation à l'ALENA procurera encore d'autres avantages au Canada.

L'ALENA clarifie les règles d'origine que l'on trouve dans l'ALE, de sorte qu'il est plus facile de déterminer quel pourcentage d'un produit est fabriqué au Canada. Il s'ensuit que les exportations de l'Ontario, particulièrement dans le secteur de l'automobile, sont moins susceptibles d'être contestées par nos partenaires commerciaux au moment où elles franchissent la frontière. Pour parer aux contestations éventuelles, l'ALENA renforce les mécanismes de règlement des différends de l'ALE.

En outre, l'ALENA harmonise les procédures douanières, élargit les secteurs de services visés et étend le remboursement des