

Vous demanderez peut-être : «Que peut-on faire pour supprimer les barrières»?

En mars 1992, les premiers ministres ont convenu qu'il fallait accélérer la cadence. Ils ont donc demandé au comité des ministres du commerce intérieur de terminer le travail en cours au plus tard le 31 mars 1995. Les ministres fédéral et provinciaux du commerce intérieur se sont déjà mis d'accord pour libéraliser la plupart des grands marchés de fournitures des ministères. Nous avons aussi conclu une entente sur la vente de la bière. Mais il reste encore beaucoup à faire si nous voulons régler le cas des autres barrières d'ici 1995.

Les ministres canadiens du commerce intérieur sont déterminés à respecter cette échéance. Lors de notre réunion de la mi-mars, nous avons convenu de lancer des négociations non pas sectorielles, mais globales pour réduire les obstacles au commerce intérieur, en somme une sorte d'ALENA interne. Ces négociations doivent aboutir à un accord d'ici le 30 juin 1994, qui sera ratifié par la suite. Les négociateurs en chef commenceront leurs réunions au début de mai pour préparer un plan de travail général, mais comportant des négociations sur des secteurs précis. Les ministres se réuniront de nouveau en juin pour évaluer et approuver le plan, puis périodiquement pendant les négociations, pour faire le point.

L'accord final mettra en pratique le principe selon lequel les gouvernements traiteront les personnes, les produits, les services et les capitaux sur un pied d'égalité, quelle que soit leur origine au Canada. En outre, il comprendra des mécanismes efficaces pour son application et pour le règlement des différends. Dans leurs travaux, les négociateurs tiendront compte de facteurs importants comme la transparence de l'application, la protection de l'environnement et des consommateurs, les normes du travail et les objectifs en matière de développement régional.

Vous avez, vous aussi, un rôle essentiel à jouer à cet égard. Vous devez faire connaître clairement à tous les niveaux de gouvernement votre intérêt pour un marché canadien intégré. Vous devez leur faire savoir combien vous coûtent ces obstacles. Bref, ce processus exige du secteur privé des avis fermes, clairs et persistants.

Je sais que je peux continuer à compter sur votre intérêt et votre appui.

L'Ontario est fondé sur une tradition d'exportation et de commerce. L'ALENA offre encore plus de possibilités de renforcer l'Ontario comme chef de file canadien dans le domaine de l'exportation.