

Nous avons au contraire pris les devants en lançant les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round en 1986, et nous avons continué à exercer des pressions pour favoriser leur aboutissement.

En 1989, nous avons mis en oeuvre l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) afin d'améliorer notre accès à un marché qui absorbe plus de 75 p. 100 de nos exportations. En plus d'abolir les barrières tarifaires et non tarifaires, nous avons négocié un mécanisme de règlement des différends qui, en cas de divergence de vues, permet aux parties d'être entendues en toute équité et en toute efficacité.

L'ALE a-t-il été un accord fructueux? L'an dernier, en dépit du ralentissement de l'économie, nos exportations de marchandises vers les États-Unis ont atteint un montant record de 122,3 milliards de dollars; cette courbe ascendante se maintient depuis janvier 1992. Au cours des sept premiers mois de l'année 1993, notre excédent commercial avec les États-Unis s'est élevé à 12,7 milliards de dollars, en hausse de 4,4 milliards de dollars comparativement à la même période, l'an dernier.

L'étude de l'Institut C.D. Howe rendue publique le 16 septembre montre que, dans les secteurs libéralisés par l'ALE, les exportations canadiennes ont augmenté en moyenne de 33 p. 100, en valeur, de 1988 à 1992.

Qui plus est, la croissance s'est faite principalement dans les secteurs industriels à salaires élevés, les secteurs des technologies de pointe à forte valeur ajoutée. Comme on le souligne dans le rapport, il s'agit là, et je cite [Traduction] : «d'industries cruciales pour l'avenir économique du Canada, et le libre-échange leur ouvre des débouchés permettant une croissance qu'aucune stratégie industrielle dirigée par le gouvernement ne pourrait assurer».

L'Accord de libre-échange nord-américain fait fond sur l'ALE en élargissant notre accès à certains marchés américains, en améliorant le processus de règlement des différends et, bien sûr, en ouvrant le marché mexicain, qui connaît une croissance très rapide.

Je suis sûr qu'en tant qu'exportateurs vous saurez jauger la logique ayant présidé à la signature d'un accord qui nous donne à peu près le même accès au sud du Rio Grande que celui dont le Mexique bénéficie sur notre marché. Il s'agit tout simplement d'équilibrer les balances, de corriger une situation en vertu de laquelle 80 p. 100 de nos exportations se heurtent à des barrières dressées par le Mexique, tandis que 80 p. 100 des exportations de ce pays vers le Canada peuvent accéder à notre marché en franchise.