

compte des coûts des obstacles d'après les coûts des produits qu'ils achètent. Ce n'est pas un accident si les produits canadiens, qui doivent entrer en concurrence seulement sur le plan des prix, sont mal placés pour rivaliser avec les produits venant d'autres marchés dont le volume d'activité n'est pas restreint par des obstacles internes. Des consommateurs canadiens en bénéficient, mais à quels coûts, quand on pense aux possibilités perdues de création d'emplois?

La principale difficulté pour supprimer les obstacles, selon une enquête de la Chambre de commerce, ne vient pas d'intérêts particuliers visant à protéger une position privilégiée mais d'un manque d'engagement de la part des gouvernements. C'était l'opinion des Canadiens qui ont été interrogés. Pour eux, les obstacles interprovinciaux au commerce avaient uniquement pour cause l'inertie gouvernementale.

Ce matin, je suis venu vous assurer que la période d'inaction est terminée. Nous avons décidé de bouger et avons besoin de votre aide pour soutenir notre effort dans le lancement d'une nouvelle ère, une ère de libre-échange à l'intérieur du Canada.

Le Premier ministre du Canada et les premiers ministres des provinces ont accepté de mettre en oeuvre l'Accord intergouvernemental sur l'élimination des obstacles au commerce intérieur dans le domaine des achats gouvernementaux, qui est en entré en vigueur le 1^{er} avril dernier. En vertu de cet Accord, les administrations fédérale, provinciales et territoriales s'engagent à étendre à tous les entrepreneurs leurs appels d'offres visant les biens achetés par les ministères pour une valeur de plus de 25 000 dollars. Cet Accord, qui couvre l'équivalent de 6 milliards de dollars d'approvisionnements, prévoit un dispositif de règlement des différends et de rapport annuel par les administrations publiques.

Ceci n'est qu'un premier pas. Éventuellement, nous devons faire en sorte que l'accord englobe tous les achats de biens, de construction et de services par le secteur public canadien. Quelles seraient les retombées d'un accord de cette envergure sur les entreprises? Il leur garantirait un accès équitable à tous les marchés publics, ce qui représente des milliards de dollars en achats. Les petites entreprises pourraient également accéder assez facilement à un vaste marché, nouveau pour elles. L'Accord pourrait inciter en outre les moyennes et les grosses entreprises à explorer de nouveaux marchés au Canada, ce qu'elles ne feraient peut-être pas sans cette garantie d'accès. Quant au consommateur, qu'en tirerait-il? Il bénéficierait d'un marché plus concurrentiel offrant un plus vaste choix de services et de produits canadiens de qualité. Enfin, au-delà de ces avantages réels pour les entreprises, les consommateurs et l'économie, les contribuables trouveraient leur compte à cet accord, car les