

l'Amérique du Nord. Nous voulions faire en sorte que les investisseurs qui viennent s'installer en Amérique du Nord n'accordent pas tout simplement leur préférence aux États-Unis, ce qu'ils feraient si les États-Unis étaient liés par des accords distincts avec le Canada et avec le Mexique. Nous voulions plutôt avoir un marché intégré, où chaque pays dispose des mêmes chances en matière d'investissement. Nous voulions aussi que des entreprises canadiennes puissent tirer parti de l'accroissement des économies d'échelle entraînées par un marché vraiment nord-américain. Il était clair que, sans un ALENA, des investissements créateurs d'emplois auraient été détournés du Canada vers les États-Unis; nous aurions été privés d'emplois et de technologie, alors que les États-Unis en auraient profité.

L'ALENA auquel nous travaillons aujourd'hui répondra à ces objectifs. Certaines décisions importantes doivent encore être prises. Mais s'il existe une volonté politique de parvenir à un accord équitable et équilibré, nous aurons alors un ALENA qui donnera de nouvelles possibilités aux Canadiens et qui débouchera sur une prospérité renouvelée pour le Canada.

Il est essentiel que les Canadiens maintiennent libres d'entraves leurs débouchés commerciaux actuels et puissent prendre pied sur de nouveaux marchés. Nous dépendons des échanges plus que la plupart des économies industrielles. C'est pourquoi nous avons établi un programme complet en matière de politique commerciale, un programme dont l'objet est de donner à nos exportateurs un vaste éventail de possibilités. Durant la dernière année, nous avons pris le pouls de la population canadienne pour savoir de quelle façon, selon elle, nous pourrions devenir plus concurrentiels. Nous avons l'intention de donner suite aux opinions exprimées, et le gouvernement dressera un plan d'action cet automne.

Mais pour une nation commerçante comme le Canada, le renforcement de la concurrence au niveau national n'est qu'une partie de l'équation. L'ouverture des marchés mondiaux permet aux Canadiens de démontrer qu'ils peuvent soutenir la concurrence et, ce faisant, contribuer à la prospérité nationale.

L'ALENA n'est qu'un volet de cette stratégie commerciale. Il nous faut travailler sur plusieurs fronts simultanément. C'est pourquoi nous continuons, même si les résultats se font attendre, de faire pression pour que les négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round conduisent à des résultats. C'est pourquoi nous prenons part au développement des échanges dans maintes parties du monde, en particulier dans l'importante région Asie-Pacifique. C'est pourquoi nous avons négocié l'ALE, afin de garantir notre accès à notre marché le plus important. Et c'est pourquoi nous essayons aujourd'hui d'établir un ensemble de règles englobant le Mexique.