

dans notre industrie manufacturière sont d'environ sept fois et demie plus élevés que ceux des travailleurs mexicains. D'où la crainte de ne pas pouvoir soutenir la concurrence.

Vos études en économie et en commerce vous font sûrement comprendre pourquoi cet argument est simpliste et trompeur à l'extrême.

Le fait est que les salaires ne sont que l'un des facteurs qui déterminent la compétitivité. Ils comptent en moyenne pour moins du cinquième de l'ensemble des coûts manufacturiers. Si ce n'était qu'une question de salaires, pourquoi toutes les sociétés n'iraient-elles pas s'établir à Haïti? Ou, pour être moins direct, pourquoi les usines de l'Europe n'ont-elles pas toutes déménagé en Grèce ou au Portugal?

La productivité est un meilleur indicateur de la compétitivité. Et selon une étude du ministère des Finances, la productivité du travailleur canadien est d'environ six fois et demie plus élevée que celle du travailleur mexicain.

Parlons aussi du coût du capital. La même étude du ministère des Finances mentionne que le coût du capital d'investissement est à peu près deux fois moins élevé au Canada qu'au Mexique. Et les dollars investis dans de nouvelles installations ou de nouveaux équipements peuvent générer des rendements de 10 p. 100 plus élevés que les mêmes montants investis au Mexique.

La qualité de vie est aussi un important facteur de compétitivité. Les meilleurs travailleurs sont attirés par les milieux de vie sains et intéressants. Ils veulent s'installer où leurs enfants pourront fréquenter de bonnes écoles, ce qui produira éventuellement des travailleurs compétents et à qualifications multiples. Et dans l'environnement commercial d'aujourd'hui, ce sont les connaissances et les aptitudes qui influencent plus que tout la compétitivité d'une économie.

L'ALENA, en élargissant les possibilités offertes aux Mexicains, contribuera à améliorer leur niveau de vie, leur environnement et leur compétitivité. Et il fera la même chose pour nous, à condition que nous ayons assez d'assurance pour relever les défis qu'il nous pose.

Les accords commerciaux tels l'ALENA et le GATT n'offrent que des cadres; ils n'engendrent pas par eux-mêmes et à eux seuls des échanges commerciaux. C'est aux Canadiens de prendre l'initiative et de rechercher les moyens de conclure de nouvelles ventes de biens et de services et de faire de nouveaux investissements.

Ce que cela veut dire, en quelques mots, pour le Canada, c'est que tandis que les mesures de libéralisation commerciale donnent