

Corps of Engineers, qui se sont chiffrés l'an dernier à près de 9 milliards de dollars américains.

Nous avons entamé les négociations, résolus à améliorer l'ALE et c'est ce que nous avons fait.

L'ALENA donne aussi un nouvel atout à la compétitivité internationale du Canada en faisant de notre pays une base d'investissement plus intéressante pour desservir toute l'Amérique du Nord.

Le Canada avait un choix à faire au début des négociations. Il aurait pu rester en arrière et laisser les États-Unis et le Mexique signer seuls un accord. Les États-Unis en auraient alors tiré un avantage énorme.

Les États-Unis auraient été le seul pays à avoir accès sans entrave aucune à tous les marchés d'Amérique du Nord.

Dans les circonstances, la décision des investisseurs désireux d'avoir accès à l'ensemble du marché nord-américain aurait été évidente : s'installer aux États-Unis.

Mais nous avons pris la bonne décision, à savoir devenir un partenaire à part entière dans le grand marché nord-américain.

En plus d'ouvrir un important marché au Mexique, les dispositions relatives aux services et à l'investissement faciliteront la planification des affaires à l'échelle du continent, favoriseront les économies d'échelle et contribueront de façon appréciable à l'économie mondiale d'aujourd'hui.

Avec, à l'horizon, un marché nouveau et plus vaste, l'industrie canadienne a déjà commencé à réagir. Nos entreprises manifestent l'audace essentielle à tout pays désireux de dominer la scène commerciale mondiale. Elles ont envoyé des délégations en nombre record à nos missions commerciales au Mexique, établi des contacts, trouvé des partenaires et signé des contrats. En 1992, notre ambassade à Mexico a accueilli 4 500 représentants d'entreprises canadiennes désireux de se faire là-bas de nouveaux clients et de nouveaux associés, comparativement à environ 1 000 en 1990.

L'ALENA élargit de toute évidence les horizons du Canada. Il lui offre une scène plus grande où démontrer la qualité de son leadership et de ses compétences en matière économique.

Nous pourrions d'autant mieux manoeuvrer dans le marché mondial que l'Uruguay Round aura connu une issue heureuse, dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales (NCM) du GATT, lesquelles demeurent la toute première préoccupation du Canada sur le plan commercial.