

Les crédits

Que la Chambre condamne le gouvernement pour son manque de transparence en n'informant pas complètement les Canadiens sur les principaux buts et objectifs qu'il poursuit dans les courantes négociations en vue de la conclusion d'un accord nord-américain de libre-échange.

La confiance est ce qui est primordial dans la vie publique aujourd'hui. À la suite de l'expérience du dernier Accord de libre-échange—je suis poli quand je parle «d'expérience»—, il s'est produit certains résultats dans notre économie. Il y a eu, notamment, les pertes d'emplois, la rapide détérioration de notre base de fabrication dans le sud de l'Ontario, les conséquences relativement au bois d'oeuvre et le différend au sujet de Honda à Alliston.

On éprouve le sentiment naturel que toute nouvelle négociation nous laisserait, en tant que pays, plus exposés dans n'importe quelle sorte d'accord de libre-échange. Comment cela pourrait-il être avantageux pour le Canada et pour ceux dont la vie dépend vraiment des exportations, non seulement vers les États-Unis, mais aussi vers le reste du monde?

Nous oublions, à mon avis, certaines choses qui se sont produites dans le domaine de la fabrication à la suite de l'Accord de libre-échange. Il ne s'agit pas seulement de la contraction de notre économie, mais aussi de la manière dont les maisons mères aux États-Unis ont pour ainsi dire fermé leurs usines de fabrication au Canada. Elles ont converti essentiellement leurs opérations canadiennes en des centres de distribution ou de vente.

Il se produit tant d'incidents de ce genre d'un bout à l'autre du pays que nous avons maintenant l'impression naturellement que le danger est encore plus grand alors que nous poursuivons des négociations commerciales similaires avec le Mexique. Il est absolument essentiel, si nous voulons commencer à rétablir la confiance à l'égard des négociations commerciales, que celles-ci se fassent en plein jour. Rien ne devrait laisser penser qu'elles ont lieu en catimini.

La plupart des députés savent que les Canadiens ne prennent pas l'idée de lier notre destinée commerciale à celle des États-Unis.

L'un de nos plus grands atouts au Canada, c'est d'être une nation multiculturelle. Depuis vingt ans, le Canada dépense des millions et des millions de dollars afin d'encourager les gens à protéger leur patrimoine culturel et leur langue. On trouve dans notre pays des gens originaires de toutes les régions du monde.

Lorsque l'idée de mettre en valeur notre multiculturalisme a été lancée en 1971, des tas de gens nous ont

reproché de vouloir dépenser des deniers publics à encourager les gens à protéger et à promouvoir leur patrimoine culturel.

En ces années 90, notre plus grand atout, c'est que notre pays compte des gens, des citoyens canadiens, venus de toutes les régions du monde, qui—grâce aux programmes gouvernementaux—ont pu protéger leur patrimoine culturel et conserver leur langue. C'est dire qu'ils peuvent maintenant aller dans n'importe quel pays du monde. Nous n'avons pas besoin de souder notre politique commerciale à celle des États-Unis. Naturellement, nous voulons continuer de jouir des relations commerciales spéciales que nous avons avec les Américains, mais nous devrions nous doter de mécanismes de contre-poids.

Mon collègue d'Etobicoke-Nord a rédigé il y a quelques mois un document. L'un des points saillants de ce document était l'importance de faire contre-poids aux États-Unis.

Je pense, en ce qui concerne le commerce, que l'une des forces qui nous permet de faire contre-poids est justement que, du fait de notre mosaïque multiculturelle, nous pouvons envoyer des gens dans le monde entier.

Il y a environ cinq ans, j'ai eu l'occasion de travailler pour un fabricant de pièces détachées, Magna International. Je me souviens que nous devions nous rendre à Tokyo pour présenter nos produits aux usines Toyota. Nous avons donc emmené avec nous deux jeunes Canadiens japonais qui connaissaient parfaitement la langue et la culture japonaises. Ceux-ci ont pris une part tellement active aux négociations que nous sommes rentrés au Canada avec en poche une commande de près de 50 millions de dollars.

Cette commande à notre usine a permis de créer un tas d'emplois au Canada et ce, je dirais, simplement parce que nous avions emmené des Canadiens d'origine japonaise, qui connaissaient bien la langue et la culture japonaises.

On peut le faire dans tous les coins du monde. C'est faisable. Nombre de nos collègues députés ont voyagé de par le monde ces dernières années, et il a toujours été possible d'établir des rapports privilégiés soit parce qu'un de nos électeurs était originaire de la région que nous visitons soit parce qu'il avait des amis ou des parents là-bas. C'est ce genre de rapprochements si précieux que permet la connaissance de la langue et de la culture que nous avons favorisés, encouragés et réalisés dans ce pays au cours des 20 dernières années, mais que nous n'avons jamais exploités à fond.