

Mesdames, Messieurs,

Demain, je pars pour Mexico pour y poursuivre les négociations en vue d'un accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Je rencontrerai mes homologues, le secrétaire mexicain au Commerce Jaime Serra et la représentante au Commerce des États-Unis Carla Hills. Il se pourrait que ce soit la dernière séance ministérielle de ces négociations. D'ici à lundi, nous nous serons peut-être entendus sur les principaux éléments d'un accord en vue d'établir une nouvelle zone de libre-échange englobant toute l'Amérique du Nord.

Si nous parvenons à des résultats, je serai fier de retourner au Canada pour les expliquer aux Canadiens, et je recommanderai l'approbation de l'accord à mes collègues du Cabinet, ainsi qu'au Parlement plus tard cette année. L'ALENA que nous voulons sera un grand pas dans les efforts déployés par le gouvernement pour renforcer les règles du commerce international et pour faire connaître sur de nouveaux marchés les produits et services canadiens.

Si nous n'obtenons pas de résultats ce week-end, ce sera parce qu'il y a encore du travail à faire. Nous ne sommes astreints à aucune échéance. Si les pourparlers doivent se poursuivre pendant plusieurs mois, cela ne pose aucun problème pour le gouvernement canadien. Notre objectif, c'est d'obtenir un accord qui soit bon pour les Canadiens.

Il y a un peu plus d'un an maintenant que nous avons entamé ces négociations. J'ai décrit les objectifs du Canada dans un discours lors d'une conférence du *Financial Post* sur le libre-échange nord-américain, le 25 avril 1991 à Montréal. C'était déjà des objectifs clairs. Nous les avons gardés à l'esprit tout au long des négociations. Et nous y avons adhéré. L'accord auquel nous parviendrons en tiendra compte absolument.

Nous voulions accroître notre présence au Mexique, un pays de 85 millions d'habitants, en pleine croissance, et un tremplin vers le reste de l'Amérique latine. L'ALENA sera pour un grand nombre d'exportateurs canadiens une source d'avantages concrets et substantiels. Ils pourront alors établir de nouveaux plans commerciaux, ce qui entraînera un accroissement de leur effectif.

Nous voulions renforcer davantage notre relation commerciale avec les États-Unis, sans réduire de quelque façon les avantages que nous avons obtenus dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE). Le principal pour le Canada, comme je le disais dans mon discours du 25 avril, c'était que les États-Unis n'obtiennent pas indirectement avec l'ALENA ce qu'ils n'ont pu obtenir directement avec l'ALE. C'est une promesse que nous avons tenue.

Nous voulions aussi dans l'ALENA faire en sorte que les investisseurs puissent à partir du Canada desservir toute