

[Text]

The Business Council is confident that Canadian exporters and manufacturers will rise to meet the challenge. Canada's strong export performance in the early 1990s, despite adverse world macro-economic conditions, especially in Canada and the United States, suggests that Canadian business is well positioned to take advantage of more open North American markets.

Free trade with the United States has been a positive for many Canadian companies and industries, even though in some sectors it has accelerated the often painful but necessary process of industrial restructuring and adjustment. Overall, our merchandise trade surplus with the United States has grown since the late 1980s. Indeed, Canada's export performance since the FTA has been especially impressive in the high-value-added industries on which our future prosperity and jobs increasingly will depend.

Let me say a word, Mr. Chairman, about the low-wage controversy, which I know has preoccupied many. Some critics of the NAFTA contend that large numbers of Canadian workers will lose their jobs and investment will decline as businesses flock to Mexico. In addition, it is sometimes argued that Canadian wages will fall as Canada is forced to compete with Mexican wage rates. These concerns, I suggest with the greatest respect, are misplaced. The NAFTA should not have a major impact on Canadian workers and industries that must compete with Mexican products in the North American market.

In today's global marketplace a successful economy is one that is able to produce high-quality, high-value-added goods and services that meet the test of domestic and international markets. Low wages are not a principal source of competitive advantage for the increasingly sophisticated and knowledge-intensive industries that are playing an ever larger role in our modern economy. In any case, the outlook is poor in Canada for relatively low-wage, low-skill industries, regardless of whether the NAFTA comes into effect.

A word about investment. Canada's position in terms of foreign direct investment flows has shifted from one of steady net outflows in the years prior to 1989 to three consecutive years of net inflows. Foreign investors have gained confidence in Canada in part because of our favourable access to the American market accelerated by the free trade agreement. We believe that NAFTA will not change this outlook. In fact, joining NAFTA should improve Canada's investment attractiveness because we will have access to Mexico and the United States on the same basis as our two North American trading partners.

[Translation]

Le Conseil des chefs d'entreprises est convaincu que les exportateurs et les fabricants canadiens sauront se montrer à la hauteur du défi qui leur est proposé. La vigueur des importations canadiennes au début de la décennie en cours, malgré une conjoncture macro-économique défavorable, en particulier au Canada et aux États-Unis, permet de penser que le secteur privé canadien est bien placé pour profiter d'une nouvelle ouverture des marchés nord-américains.

Le libre-échange avec les États-Unis s'est révélé positif pour un grand nombre d'entreprises et d'industries canadiennes, même si dans certains secteurs il a accéléré le processus souvent douloureux, mais nécessaire, de restructuration et d'ajustement. Dans l'ensemble, notre excédent commercial a augmenté avec les États-Unis depuis la fin des années quatre-vingts. En effet, les résultats enregistrés à l'exportation par le Canada depuis l'ALÉ ont été particulièrement remarquables dans les secteurs à forte valeur ajoutée, dont dépendront de plus en plus notre prospérité future et les emplois.

Permettez-moi de dire quelques mots, monsieur le président, sur l'argument des bas salaires, qui inquiète beaucoup de gens. Certains des opposants à l'ALÉNA prétendent que beaucoup de travailleurs Canadiens perdront leur emploi et que l'investissement chutera lorsque les entreprises déménageront en grand nombre au Mexique. De plus, on entend parfois dire que les salaires baisseront au Canada à cause de la nécessité de s'aligner sur les taux de rémunération mexicains. Avec tout le respect que je vous dois, je dois vous dire que ces craintes ne sont pas fondées. L'ALÉNA ne devrait pas avoir d'effet majeur sur les industries et les travailleurs canadiens qui doivent concurrencer les produits mexicains sur le marché nord-américain.

Dans le marché mondial actuel, une économie compétitive est une économie capable de fournir des biens et des services de haute qualité, à forte valeur ajoutée, qui répondent aux exigences des marchés intérieurs et internationaux. De bas salaires ne constituent pas une source essentielle d'avantages concurrentiels dans les secteurs de plus en plus sophistiqués, faisant largement appel au capital intellectuel, qui jouent un rôle croissant dans notre économie moderne. En tout cas, les perspectives sont peu reluisantes au Canada pour les industries où le niveau de qualification et les salaires sont relativement bas, peu importe que l'ALÉNA entre ou non en vigueur.

Permettez moi de dire quelques mots au sujet de l'investissement. La position du Canada sur le plan des investissements directs de ou à l'étranger est passée d'une période de sorties nettes, avant 1989, à trois années consécutives d'entrées nettes. Les investisseurs étrangers ont pris confiance dans les possibilités offertes par le Canada, en particulier à cause de notre accès favorable au marché américain, avantage qui a été amplifié par l'ALÉ. À notre avis, l'ALÉNA ne modifiera pas cette situation; en fait, la participation à l'ALÉNA pourrait même rendre le Canada encore plus attrayant aux yeux des investisseurs parce que nous aurons alors accès aux marchés mexicain et américain dans les mêmes conditions que nos deux partenaires commerciaux en Amérique du Nord.