

Troisièmement, le Canada souhaite maintenir et accroître les avantages de l'ALE qu'il a conclu avec les États-Unis. Nous ne cherchons pas à rouvrir l'entente. Un accord trilatéral permettra au Canada de demeurer un point de chute intéressant pour les investissements en Amérique du Nord. Quatrièmement, les États-Unis sont le premier partenaire économique du Canada et du Mexique. Quant au Mexique, il est le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine, et le troisième partenaire des États-Unis, après le Canada et le Japon. Cinquièmement, le Mexique est disposé comme jamais auparavant à faire des affaires. Les réformes entreprises par le président Salinas ont été décrites par le président de la Banque mondiale comme un programme de réformes économiques et de changements institutionnels parmi les plus ambitieux, les plus courageux et les plus déterminés entrepris récemment par un pays. Le Mexique est devenu un marché réel et non plus théorique.

La logique d'un accord de libre-échange trilatéral est évidente. Mais les critiques sont déjà à l'oeuvre. Ceux qui croient possible de préserver la prospérité en vase clos s'attaquent déjà à la proposition. Les groupes qui craignent la concurrence, qui croient que la prospérité s'obtient sans efforts - la même coalition de défaitistes que nous avons dû affronter au moment des discussions sur le libre-échange avec les États-Unis - vont maintenant se manifester aux États-Unis, où ils s'opposeront à leur tour à ce projet.

Il faut répondre de manière décisive aux arguments que l'on entend déjà. Prenons la question des faibles coûts de la main-d'oeuvre au Mexique. On soutient qu'il en résultera un exode des emplois de nos deux pays, faisant du Mexique le grand gagnant et de nous des perdants. Les coûts de la main-d'oeuvre ne constituent qu'un élément mineur de la compétitivité. L'infrastructure d'une nation, sa compétence en matière de gestion, la qualité de ses produits, la croissance de sa productivité et sa R-D (recherche et développement) sont beaucoup plus importants. Si les coûts de la main-d'oeuvre déterminent la compétitivité, pourquoi le Canada, le Japon et l'Allemagne se classent-ils parmi les cinq principales nations commerçantes du monde? Et si les pays achètent uniquement des pays où les salaires sont faibles, comment expliquer que plus de 85 % des importations canadiennes proviennent des États-Unis, de l'Europe et du Japon - où les salaires sont les plus élevés au monde?

De plus, presque 80 % des importations mexicaines entrent déjà au Canada en franchise, et le marché canadien est loin d'être dominé par ces produits.

Un dernier point. Les critiques du libre-échange disent en fait aux millions de Mexicains qui souhaitent de meilleurs emplois qu'ils doivent continuer de vivre dans la pauvreté et ne pas connaître la prospérité que seul le commerce peut apporter. Pour