

Nos négociations avec le Mexique et les États-Unis, en vue de la création d'une zone nord-américaine de libre-échange, confirment encore une fois l'importance que nous accordons à l'ouverture des marchés et à la globalisation. Sans doute, notre ordre du jour de la politique commerciale internationale a été mis de l'avant dans plusieurs tribunes, et auprès de différents partenaires, mais le fil conducteur reste le même, qu'il s'agisse de notre Accord de libre-échange avec les États-Unis, de nos efforts incessants pour hâter une conclusion satisfaisante de l'Uruguay Round, de notre travail de négociation en vue d'un éventuel accord nord-américain de libre-échange, ou bien de l'énergie que nous mettons à édifier, avec le Japon et nos autres partenaires de la région du Pacifique, de solides relations en matière d'échanges et d'investissements. Dans tous les cas, l'objectif est de préserver la croissance et de créer des opportunités; dans tous les cas, la méthode choisie est la libéralisation du marché des produits et des services, et celle des investissements, pour l'avantage de tous. L'ALENA créera des courants commerciaux et des courants d'investissement. Mais que l'on me comprenne bien : il réduira ou éliminera les obstacles existant à l'intérieur de la future zone nord-américaine de libre-échange, sans ériger quelque obstacle que ce soit au commerce des pays tiers.

L'ALENA renforcera aussi l'attrait que présente le Canada pour les investissements nationaux et étrangers. Les entreprises peuvent trouver au Canada une main-d'oeuvre éduquée et compétente, des ressources abondantes, une excellente infrastructure de transports, des services bancaires de première catégorie, des réseaux de télécommunication, et maints autres avantages. Lorsque l'ALENA entrera en vigueur, vous aurez aussi accès à un marché nord-américain de 360 millions de consommateurs. Les occasions de coentreprises, d'investissements directs, d'alliances stratégiques interentreprises et d'accroissement des échanges entre le Canada et le Japon n'en deviendront que plus intéressantes et plus gratifiantes. Depuis que nous avons signé l'ALE avec les États-Unis, les investissements japonais directs au Canada ont plus que doublé, passant de 2,9 milliards à 6,4 milliards de dollars. Les négociations de l'ALENA laissent croire que le Canada aura bientôt encore davantage à offrir.

Le Secrétaire au commerce du Mexique, M. Jaime Serra, la représentante au Commerce des États-Unis, l'ambassadrice Carla Hills, et moi-même, nous nous sommes réunis trois fois depuis que nous avons lancé ces négociations trilatérales à Toronto, en juin dernier. D'entrée de jeu, nous nous sommes mis d'accord pour viser une entente globale ouverte sur l'extérieur, garantissant la circulation la plus libre possible des biens, des services et des capitaux sur le marché nord-américain. Nous sommes convenus que cet accord devrait favoriser une intégration encore plus poussée des trois pays dans l'économie mondiale. Nous nous sommes entendus pour établir un cadre qui encourage les