

du monde n'est pas étranger à la pression protectionniste qui a cours au sud de la frontière. C'est une pression qui va sans doute se maintenir jusqu'à ce que l'économie américaine connaisse un redressement. Mais une chose est certaine: les accords commerciaux nous aident à défendre nos intérêts; ils établissent des règles; ils imposent des comportements; ils limitent le champ des mesures protectionnistes; ils offrent des recours lorsque de telles mesures sont prises.

En d'autres mots, c'est le protectionnisme qui est le problème; les accords commerciaux sont la solution. Quitter la table de l'ALENA serait nous livrer aux griffes du protectionnisme. En restant à la table, nous combattons le protectionnisme et nous défendons les intérêts du Canada.

Les premiers ministres Harcourt et Rae devraient reconnaître que, si le Canada se retire des négociations de l'ALENA, cela ne punira pas les États-Unis. Le résultat d'une action aussi imprudente, ce sera simplement que les États-Unis et le Mexique signeront un accord bilatéral adapté uniquement à leurs intérêts propres. Mais si nous ne sommes pas partie à l'ALENA, les investissements qui pourraient être dirigés soit vers les États-Unis, soit vers le Canada iront inéluctablement vers les États-Unis. Ils jouiraient d'un accès privilégié au marché mexicain. Cela ne rend pas inévitable notre attachement à l'ALENA. Mais les premiers ministres de la Colombie-Britannique et de l'Ontario ne m'ont pas encore persuadé de tourner le dos à un accord qui profitera aux exportateurs et aux investisseurs et à leurs employés.

Lorsque l'ALE est entré en vigueur en 1989, les Canadiens ont montré qu'ils étaient résolus à s'affirmer davantage et à devenir plus ouverts et plus concurrentiels dans leurs relations commerciales et économiques.

Les avantages de cette décision sont évidents pour ceux qui acceptent de considérer la question de façon objective. Durant la dernière année, les exportations mensuelles du Canada vers tous les pays ont augmenté de plus de 9 p. 100. En mai, elles ont atteint un niveau sans précédent de 12,9 milliards de dollars et notre balance commerciale a affiché un excédent de 1,2 milliard de dollars. Au surplus, les exportateurs canadiens ont augmenté leur présence dans certains secteurs du marché américain. Cela pourra en surprendre quelques-uns, mais, parmi ces secteurs, se trouvent celui des produits manufacturés en général et celui de l'électronique en particulier.

Le succès de l'ALE ne se manifeste pas seulement par les chiffres. Il se manifeste aussi par les évidentes victoires que les Canadiens ont remportées lorsque les États-Unis ont dû mettre fin à certaines mesures commerciales déloyales. Les Canadiens ont beaucoup entendu parler récemment des actions engagées par