

*Les crédits*

Les négociations de l'ALENA ne constituent qu'un pas dans cette direction. Pour être compétitive dans le monde, notre industrie doit l'être en Amérique du Nord. L'accord nord-américain serait profitable pour un vaste éventail de producteurs et de fournisseurs de biens et de services canadiens qui sont axés sur l'exportation.

• (1650)

J'aimerais insister sur l'aide qu'apportera l'accord nord-américain aux petites et moyennes entreprises canadiennes. Grâce à la croissance de sa population et à diverses réformes économiques qui ont ouvert son économie, le Mexique devient peu à peu le marché dont la croissance est la plus rapide en Amérique du Nord. Sa croissance économique annuelle a dépassé les 4 p. 100 en 1991 et ses importations grimpent de plus de 30 p. 100 annuellement.

Ce pays offre donc des marchés immédiats aux fournisseurs canadiens de produits et de services compétitifs, lesquels sont requis d'urgence si le Mexique veut se moderniser et se diversifier. Son potentiel à titre de grand marché est indéniable, et l'accord de libre-échange nord-américain assurera aux exportateurs canadiens un accès à ce marché en pleine croissance.

La réussite de la récente Expo 92 à Monterrey, au Mexique, a fait ressortir le fait que de nombreuses firmes canadiennes s'intéressent déjà aux occasions créées par l'amorce des négociations nord-américaines.

Plus de 200 entreprises, de toutes les régions du Canada et représentant 11 secteurs industriels, ont participé au plus grand projet de promotion commerciale canadien à jamais avoir eu lieu en Amérique latine et, d'après les résultats, la participation des Canadiens à cette exposition valait la peine puisque nous avons fait des ventes sur place pour près de 3 millions de dollars et que nous prévoyons des retombées de 80 millions au cours des 12 à 18 prochains mois.

À d'autres petites et moyennes entreprises canadiennes, l'accord de libre-échange nord-américain donnera l'occasion d'améliorer leur compétitivité relative à moyen terme. Nous croyons fermement que l'accord nord-américain encouragera les petites et moyennes entreprises à constituer des alliances stratégiques en Amérique du Nord et qu'ainsi elles gagneront l'avance dont elles ont besoin pour égaler et dépasser la rude compétition d'outre-mer.

Les succès commerciaux des Japonais montrent comment une compagnie devrait faire appel aux meilleures ressources dont elle dispose, qu'il s'agisse de ressources

nationales ou étrangères. Un accord de libre-échange nord-américain permettra aux sociétés des trois pays de faire exactement cela. Elles pourront mettre en oeuvre les meilleures ressources de chacun des pays.

Il est bien entendu que plusieurs petites entreprises canadiennes n'ont pas encore découvert le marché mexicain. Tout comme l'entente de libre-échange avec les États-Unis a encouragé certaines firmes canadiennes à envisager l'exportation vers les États-Unis, pour la première fois, la possibilité d'un accord nord-américain a déjà suscité, au sein des entreprises canadiennes, un intérêt d'un niveau sans précédent à l'égard des dynamiques marchés de l'Amérique latine.

Pour les plus petites entreprises qui ne s'intéressent qu'au marché américain, l'ALENA ajoutera aux avantages découlant de l'ALE. Nous ne reviendrons pas sur les accords obtenus de haute lutte dans l'ALE et nous n'accepterons pas que les avantages qu'en retire le Canada soient diminués, mais si, au cours des négociations de l'ALENA, nous voyons la possibilité de retirer de nouveaux avantages de l'ALE, nous rouvrirons cet accord.

Nous croyons qu'il est possible d'améliorer certains aspects pratiques de l'ALE notamment en définissant plus clairement les règles d'origine et en accroissant la coopération entre les services douaniers. Ce ne sont pas nécessairement là des aspects qui font les grands titres, mais des mesures qui pourraient faciliter sensiblement l'administration quotidienne des entreprises qui exportent en Amérique du Nord. Ce sont mêmes les petites entreprises canadiennes qui en bénéficieraient le plus.

On perd parfois de vue le but premier de nos efforts dans toute la controverse qui entoure des initiatives comme celle dont il est ici question. Nous visons clairement à réduire les obstacles au commerce, et il n'y a rien de répréhensible à cela, surtout pour un petit pays dynamique qui est tributaire du commerce.

Nos négociateurs insisteront surtout sur l'élimination par le Mexique de ses barrières commerciales qui ont empêché les exportateurs canadiens de pénétrer le marché mexicain qui compte 85 millions de personnes. Ils mettront l'accent sur un accord trilatéral afin d'empêcher la signature d'un accord bilatéral entre les États-Unis et le Mexique qui donnerait aux Américains un accès préférentiel à ce marché et désavantagerait les entreprises canadiennes, ce qui nuirait à notre économie. Ils s'assurent que les fabricants canadiens ont accès à des intrants économiques et que les exportateurs canadiens peuvent conclure des alliances stratégiques nord-américaines afin d'accroître leur compétitivité.