

- . Pour mentionner une amélioration par rapport à l'Accord-Canada-États-Unis qui présente une valeur particulière pour les éventuels investisseurs japonais, les sociétés japonaises qui prennent de l'expansion aux États-Unis ou au Mexique à partir de leur base canadienne recevront toute la protection accordée par ces pays aux entreprises de propriété canadienne par les dispositions de l'ALENA sur le traitement national. Nous voulons que les investisseurs japonais choisissent le Canada. Et nous allons défendre leur cause avec ardeur, comme nous l'avons fait pour résoudre le différend commercial avec les États-Unis à propos de Honda, à la grande satisfaction de celle-ci.
- . L'ALENA répond de nombreuses façons à notre critère de l'avantage mutuel. Par exemple : l'élimination de la plupart des barrières tarifaires et non tarifaires d'ici dix ans; un ensemble de règles d'origine plus clair et plus prévisible; des dispositions sur tous les aspects de la propriété intellectuelle; des améliorations majeures de l'accès aux marchés publics; enfin, un système de règlement des différends solide et prévisible.
- . L'ALENA complète l'Uruguay Round des Négociations commerciales multilatérales (NCM); par exemple, les chapitres sur le commerce des services et les droits de propriété intellectuelle tirent profit des dispositions relatives à ces domaines qui devraient résulter de l'Uruguay Round.
- . Permettez-moi de dire ici ce que nous disons à tous nos partenaires commerciaux : plus nous nous efforcerons d'éliminer les obstacles au commerce et aux investissements dans le contexte multilatéral, moins il sera avantageux en comparaison de recourir aux accords régionaux.
- . L'ALENA n'introduit aucun nouvel obstacle au commerce ou à l'investissement. Il ne vise aucunement à faire de l'Amérique du Nord une forteresse;
- . Le fait que l'Accord soit «ouvert» - il contient une clause d'adhésion pour les autres pays qui souhaitent y adhérer - montre que l'ALENA est une initiative économique progressiste.

Le Canada a entretenu un contact étroit avec le Japon pendant toute la durée des négociations et immédiatement après. Nous avons été le premier pays de l'ALENA à présenter des comptes rendus à nos homologues japonais et à des entreprises japonaises. Nous poursuivrons nos efforts dans les semaines et les mois à venir pour fournir à tous les intéressés des renseignements sur l'Accord et sur les dispositions de l'ALENA qui revêtent un intérêt particulier pour nos partenaires japonais.