

torts inacceptables et, qu'en maintenant ces murs, ils pourront limiter les dégâts. Ils ont tort.

La réalité est que nous, de l'Amérique du Nord, devons déjà faire face à une concurrence inévitable. L'ALENA ne fait qu'imposer à la concurrence, présente dans tous les secteurs depuis un certain temps, un cadre de règles équitables.

Autrement dit, l'ALENA promet une adaptation plus graduelle et une plus grande stabilité que ne pourraient espérer, à long terme, employeurs et employés.

Pour les trois pays, la véritable question est alors la suivante : y gagnerions-nous à ne pas disposer de telles règles mutuellement convenues au cours des années qui viennent? La seule réponse est que sans l'ALENA, nous serons tous perdants.

Le gouvernement du Canada est plus que jamais persuadé qu'en 1989, sa décision de chercher à conclure l'ALE était la bonne. L'ALENA tirera avantage des bases solides que Canadiens et Américains ont pu voir découler de l'ALE. Je vous invite à poursuivre sur l'élan du libre-échange et à appuyer une ratification rapide de la loi sur l'ALENA par le Congrès américain.

Mais un accord commercial, si valable soit-il, ne peut à lui seul garantir de résultats. Il crée des ouvertures, mais c'est à nous qu'il incombe d'agir si nous voulons en tirer profit.

Laissez-moi vous donner certaines des raisons pour lesquelles les entreprises du sud-est des États-Unis devraient envisager maintenant des transferts de technologies, des ententes de fabrication sous licence, des alliances stratégiques et des coentreprises avec des sociétés canadiennes.

Les entreprises canadiennes offrent, sur les marchés mondiaux, des technologies de pointe dans les secteurs de la géomatique, du matériel de défense, de l'électronique, de la biotechnologie, de l'informatique et des matériaux industriels et destinés à la fabrication. Nous fabriquons des produits allant du matériel scientifique et de laboratoire au matériel et logiciels d'applications.

Les exportateurs canadiens reconnaissent le besoin de simplifier la production et d'être plus concurrentiels sur les marchés mondiaux. Plus que jamais auparavant, ils diversifient leur production, s'engagent dans des coentreprises, dans la fabrication sous licence et dans des réseaux de distribution.

Les petites et moyennes entreprises des deux pays seront de celles qui profiteront le plus de ces ententes. Par exemple :