

consommation en fraude, étant donné qu'ils pourront se les procurer ici, au même prix qu'à Bellingham.

2. Nous exporterons des biens et des services aux États-Unis, et non pas des emplois. Les Canadiens prêts à investir aux États-Unis pour contourner le mur du protectionnisme investiront probablement davantage au Canada. Ainsi, David Culver, président et directeur général de la société Alcan, disait qu'il ne vaut plus la peine de songer à construire une usine aux États-Unis; il peut investir au Canada et y construire une usine plus importante, puisqu'il sait maintenant qu'il aura accès au marché américain. Si beaucoup d'autres suivent son exemple, les emplois se multiplieront au Canada.
3. Comme aucune restriction n'est apportée à l'investissement aux États-Unis, les Canadiens seront portés à y investir pour percer le marché américain, ce qui fait d'ailleurs partie de leur stratégie. En achetant, par exemple, une chaîne de magasins de détail, ils pourront assurer des débouchés à des biens d'origine canadienne.
4. Les investisseurs étrangers se tourneront probablement davantage vers nos deux pays puisqu'ils recherchent l'accès à un marché canado-américain élargi qui leur soit moins coûteux. D'après la plupart des économistes, cela se traduirait par davantage d'emplois.
5. L'économie canadienne deviendra plus spécialisée, plus efficace et plus productive. C'est d'ailleurs exactement ce qui s'est produit pour le libre-échange relatif à l'industrie automobile de nos deux pays, garanti en vertu du Pacte de l'automobile. Les entrepreneurs canadiens qui soutiennent avec succès la concurrence aux États-Unis monteront des entreprises de calibre mondial, ce qui leur permettra de soutenir la concurrence n'importe où dans le monde.

Paradoxalement, le libre-échange avec les États-Unis devrait, à long terme, diminuer notre dépendance à l'égard de ce marché.

6. En se spécialisant dans certains créneaux, les entreprises canadiennes devront nécessairement être à la pointe de la technologie pour réussir.