

Advenant un accord économique à l'échelle continentale avec les États-Unis, il est tout à fait possible que les entreprises étrangères en question, la plupart américaines, aient d'excellentes raisons économiques de rapatrier leurs filiales aux États-Unis, sinon cette année, du moins dans deux ans. Et il n'est pas nécessaire pour cela de leur prêter des visées sinistres ni de supposer qu'elles conspirent contre les intérêts canadiens. Il suffit de supposer qu'elles sont ce qu'elles sont: des entreprises à but lucratif. Tout comme il peut être avantageux pour elles de déplacer une filiale du Michigan en Georgie, on doit supposer qu'il pourrait leur sembler souhaitable et rentable de déplacer ailleurs une usine située à Oakville, à Hamilton, ou quelque part en Colombie-Britannique ou au Manitoba.

Si nous supprimons la frontière au point de vue économique avec tout ce que cela comporte, sans exiger en retour une certaine quantité d'investissements au Canada, pourquoi ces entreprises ne déménageraient-elles pas dans le plus grand marché qui est les États-Unis et non le Canada? Nous avons, encore une fois, de sérieuses raisons de douter de la sagesse de la politique du gouvernement à cet égard.

La mise en marché des produits agricoles est d'une importance essentielle pour au moins la moitié de nos provinces parce qu'elle est un secteur clé de leur économie. Je voudrais insister sur un sujet de préoccupation qu'on m'a signalé à cet égard. C'est une chose de parler de protéger les offices de commercialisation, mais il pourrait bien arriver—et bien franchement, je soupçonne que c'est ce qui arrive—que le gouvernement décide de conserver les offices de commercialisation, mais de renoncer à la gestion de l'offre de sorte qu'il n'y aura plus aucun contrôle sur les importations provenant des États-Unis dans ces secteurs.

Nous nous préoccupons aussi de l'industrie automobile. Nous craignons que, encore une fois, l'accord reste extérieurement intact mais qu'il soit vidé de sa substance.

Ce n'est pas de la rigolade ni de la blague. Si le gouvernement veut jouer au plus malin en maintenant les normes d'investissements du pacte

mais en supprimant le stimulant à rebours, si je puis dire, que constituent les droits tarifaires et douaniers, s'il n'est pas à la hauteur, nous risquons fort de voir disparaître complètement le secteur automobile nord-américain, et je n'exagère pas.

Nous pouvons tous nous entendre sur le cliché qu'il faut préserver l'identité culturelle du Canada. C'est un cliché, c'est vrai, mais c'est aussi une réalité. J'aimerais croire que tous les députés veulent la préserver. Il y a toutes sortes d'aspects importants et distinctifs dans les patrimoines culturels des Canadiens francophones et des Canadiens anglophones qui, mois après mois, acquièrent une notoriété internationale grandissante.

Nous savons aussi qu'au cours des années des mécanismes protecteurs importants ont été mis en place au Canada pour assurer la survie et la croissance de nos créateurs. Dans ce contexte, je prétends qu'il ne suffit pas de parler de la protection de notre identité culturelle et de notre particularisme, sans mentionner la protection des industries culturelles. Il n'y a rien dans la résolution qui renvoie aux industries culturelles. Une fois de plus, si le premier ministre avait été franc et s'il avait voulu apaiser certaines craintes plutôt que d'en susciter de nouvelles, il nous aurait dit ce que le gouvernement entend faire au sujet des industries culturelles.

Une autre question qui inquiète passablement, vu la résolution et ce qui en découle, c'est la situation pendant la période de transition précédant l'entrée en vigueur de l'accord commercial. Si nous n'avons plus d'AEIE, plus de moyen efficace de protéger les sociétés hautement créatrices et rentables, souvent techniquement très avancées, qui empêchera, pendant la période de transition, qu'elles ne soient absorbées par des sociétés américaines plus grandes, ayant plus de ressources financières?

Une fois que le processus d'absorption a commencé dans ce genre de manœuvre économique internationale, la compagnie américaine qui a acheté le concurrent, une bonne petite société canadienne, l'exploite d'abord comme une filiale. Ensuite, elle rapatrie les opérations aux États-Unis.