

Au début des négociations de l'ALENA, nous avons consulté largement les milieux d'affaires, et posé trois objectifs :

- * Tout d'abord, nous voulions obtenir un plus large accès au Mexique pour les produits et les services canadiens. Nous l'avons obtenu.
- * Ensuite, nous visions à renforcer l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et à améliorer notre accès au marché le plus riche du monde. Nous y avons réussi.
- * Notre dernier objectif était de veiller à ce que le Canada continue d'intéresser grandement les investisseurs qui veulent desservir le marché nord-américain. Cela aussi, nous l'avons réalisé.

Nous avons donc atteint nos trois grands objectifs.

Comme l'ALE, l'ALENA a retenu l'attention du monde. Les observateurs étrangers ont été impressionnés par la capacité du Canada de garantir son accès au marché américain par l'ALE. Ils notent maintenant que l'ALENA innove en établissant une alliance économique mutuellement avantageuse entre deux pays industrialisés et une nation en développement.

Le chroniqueur William Thorsell du *Globe and Mail* a récemment écrit que l'ALENA est probablement l'initiative économique la plus avantageuse pour les pays en développement depuis la fin de l'empire.

Je suis d'accord. L'ALENA est aussi un solide avantage pour le Canada.

L'évolution de la Communauté européenne démontre qu'il est avantageux, tant pour les pays à faibles salaires que pour les pays à salaires élevés, de resserrer leurs liens économiques. Et c'est précisément vers quoi tendaient les pourparlers de l'ALENA: trouver la combinaison où les trois parties seraient gagnantes.

En créant une zone économique ouverte de 360 millions de personnes dont le produit national brut (PNB) combiné dépasse les 7 billions de dollars, nous mettons en place les conditions propices à un foisonnement et à un croisement massifs d'idées, d'énergies et d'aptitudes créatrices. Nous sommes tous susceptibles de devenir plus concurrentiels sur les marchés mondiaux par suite de cet accord.

Bien entendu, nous devons constamment faire attention à la perception que nos autres partenaires commerciaux ont de cet accord. Nous devons être vigilants, afin de ne pas dresser des obstacles aux échanges avec les pays tiers. Comme vous le savez,