

## [Text]

So it was that desire for security. In fact, the very first time I talked about a Canada-United States Free Trade Agreement, I actually used the terms "we must act to protect our national security". Some people say, well, that was defensive, that was a negative factor. Perhaps it was defensive and perhaps it was negative, but it was our best way of seeing how we could protect our own national interest.

As we began to look at that issue, we also recognized there was very much a positive factor at work. The positive factor was that the Canadian economy of the 1920s, 1930s, and 1940s, and particularly the economy that had been associated with what is called "the branch plant economy", was very much a thing of the past. By the 1980s we not only had large-scale Canadian investment in the United States and abroad, but we also had a number of Canadian corporations that were very successfully trading around the world.

In other words, what I am really trying to point out is that the historical sea change that took place was not only the factor of rapidly declining North American protectionism and the fear of what being shut out of U.S. markets might do to us, but also the positive recognition that what we needed was economies of scale and the ability to be truly competitive in the North American environment, so we might then take the leap more effectively to the global economic environment.

It was those two factors between 1981 and 1984, long before this free trade agreement was conceived of, which gradually brought the central Canadian business community from the position of opposition to one of support. So to those of you or the critics who say, gee, the business community has climbed aboard the so-called "Mulroney deal", I remind you, as I have done before—and it is very, very important to us—that what we undertook in the early 1980s had nothing to do with partisanship but had everything to do with protecting our flanks as best we could, ensuring that we could grow as enterprises and produce the jobs for the 1990s and the year 2000.

Since the free trade agreement was announced, what have we in the council been doing? We have been pursuing a three-track strategy, not a two-track strategy. The three-track strategy is, first, ensuring that the Canada-United States free trade agreement does serve the national interest. Secondly, we have been pursuing very vigorously—and we have stepped up that vigour now—our efforts to see changes made in the GATT, because we really do believe global economic reform is one of the top priorities for the world, both developed and developing.

But the third track we have been following in our strategy is to ensure that we lay the foundations for effective diversification of our trade strategies in the longer term. Right as I speak to you now, we have in our own BCNI offices the first drafts of papers that would look at how we can improve the Canadian-European

## [Translation]

L'impératif premier était donc pour nous celui de la sécurité. La première fois que j'ai parlé d'un accord de libre-échange canado-américain, j'ai même dit que «nous devons protéger notre sécurité nationale». D'après certains, c'était une attitude défensive, une attitude négative. Peut-être, mais c'était aussi la meilleure façon de chercher à protéger nos intérêts nationaux.

Lorsque nous avons commencé à réfléchir à la question, nous avons également vu qu'il y avait quelque chose de très positif à l'oeuvre, à savoir que l'économie canadienne des années 1920, 1930 et 1940, marquées par ce que l'on appelait «le syndrome de la filiale», appartenait désormais au passé. À partir des années 1980, le Canada dispose déjà d'investissements importants aux États-Unis et, de façon générale, à l'étranger, et toute une série de grandes sociétés canadiennes se défendent très bien sur la scène commerciale internationale.

Ce que j'essaie de vous montrer, c'est qu'il y a eu évolution du contexte non pas seulement du fait du protectionnisme américain croissant et de la crainte d'être exclu des marchés américains, mais également du fait, positif, que nous ayons su voir que nous avons besoin d'économies d'échelle et besoin d'être compétitifs sur le marché nord-américain. À partir de là, nous pourrions ensuite nous lancer, de façon plus efficace, dans la bataille économique mondiale.

Ce sont ces deux facteurs—entre 1981 et 1984—bien avant que l'accord de libre-échange ait été conçu, qui expliquent cette évolution progressive des hommes d'affaires du centre du Canada, de l'opposition à l'approbation. Ceux d'entre vous qui critiquent les hommes d'affaires en les accusant d'avoir pris en marche le train du «deal Mulroney», devront se souvenir, comme je viens de vous le rappeler—et c'est très très important—que ce virage que nous avons amorcé au début des années 1980 n'a rien à voir avec une prise de position politique, mais au contraire, avec l'intention de faire de notre mieux pour nous protéger, et garantir la croissance à nos entreprises, ainsi qu'au marché de l'emploi, pour les années 1990 et au-delà de l'année 2000.

Depuis que l'accord de libre-échange a été annoncé, qu'avons-nous fait au Conseil? Nous avons poursuivi une stratégie à trois volets, et non pas en deux. Cette stratégie à trois volets consiste tout d'abord à veiller à ce que l'accord de libre-échange canado-américain serve véritablement l'intérêt national. Deuxièmement, nous avons, de façon soutenue, déployé des efforts—et nous sommes en train de redoubler d'ardeur—pour que le GATT évolue, car nous sommes convaincus que le monde—développé et en développement—a, avant tout, besoin d'une réforme économique globale.

Le troisième volet de notre stratégie consiste à veiller à ce que les fondations d'une diversification réelle de nos stratégies commerciales à long terme soient, d'ores et déjà, posées. Au moment où je vous parle, nos bureaux étudient la possibilité d'améliorer les relations commerciales et industrielles entre le Canada et l'Europe,