

*Affaires courantes*

Et nous, que faisons-nous? En tête de liste, il y a l'ALÉNA, cet accord de libre-échange entre le Mexique, le Canada et les États-Unis. Je ne veux pas être trop simpliste dans mon jugement, mais qu'est-ce qu'il fait, cet accord? Nous mettons nos fabricants, nos fournisseurs et nos producteurs dans un contexte nord-américain où ils doivent soutenir la concurrence de leurs homologues mexicains qui payent leurs employés 58 cents l'heure.

Il ne faut pas être un génie pour comprendre les conséquences d'un tel accord pour l'avenir de notre pays, sans parler du présent. Il suffit de songer aux milliers de jeunes qui sortent de nos écoles, de nos collèges, de nos écoles techniques, de nos écoles commerciales, de nos universités et qui cherchent du travail, qui cherchent à jouer le rôle qui leur revient dans le développement économique de notre pays.

Ils se trouvent maintenant devant une situation où les employeurs ont un choix à faire, qu'ils dirigent une usine, de quelque sorte que ce soit, qu'ils traitent du bois ou des données. Ils peuvent rester au Canada et payer leurs employés 18 \$ l'heure, ou aller s'installer dans le nord des États-Unis et payer 12 \$ l'heure des employés ayant les mêmes qualifications et la même formation qu'au Canada, ou encore s'installer en Louisiane, dans le Mississippi ou dans le sud du Texas et payer un salaire horaire de 7 \$. Et maintenant, ils ont également le choix de traverser le Rio Grande et de payer leurs employés 58 cents l'heure.

Si vous êtes un industriel, un homme d'affaires dont le rôle est de rentabiliser au maximum les investissements de vos actionnaires et que vous pouvez payer des employés ayant les mêmes qualifications soit 18 \$ l'heure soit 58 cents l'heure, il n'est pas difficile de deviner où vous allez vous installer. Il suffit d'allumer la télévision et d'écouter Ross Perot. Cet Américain multimillionnaire qui a amassé une petite fortune dit, à propos de l'ALÉNA, qu'il pourrait quintupler sa fortune en quelques années s'il déménageait une bonne partie de ses activités au Mexique. S'il pouvait payer ses employés 58 cents l'heure et ne consentir presque aucun avantage social, il pourrait gagner beaucoup plus qu'aux États-Unis en ce moment.

Il prétend que la signature de l'ALÉNA sera accompagnée d'un exode massif d'emplois, du Canada et du nord des États-Unis, vers le Mexique. Telle est la réalité.

On peut toujours dire qu'il y a d'autres avantages, mais en définitive on nous demande de réduire des salaires de

18 \$ l'heure pour rendre nos travailleurs compétitifs face à d'autres qui sont rémunérés 58c. l'heure. Il s'agit d'un exemple extrême, mais c'est la situation à laquelle nous sommes confrontés.

La chose s'est déjà produite. D'autres députés ont déclaré aujourd'hui que, depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, 400 000 emplois ont été perdus dans le secteur manufacturier parce que les exploitants, comment pourrait-on les blâmer, ont déménagé leurs installations aux États-Unis. Ils n'avaient plus de raison de garder en activité une succursale au Canada.

Voyons la réalité en face. La frontière mexicaine n'est qu'à 48 heures de route, et il ne faut pas plus longtemps aux fabricants mexicains pour livrer leurs produits chez nous. Voilà le genre de système continental dont nous parlons. Quelque 400 000 emplois ont été perdus dans le secteur manufacturier, dont une bonne partie irrémédiablement.

Nous parlons de l'avenir. Pour quelle raison les entrepreneurs ou les industriels canadiens s'installeraient-ils au Canada s'ils peuvent plutôt aller s'installer dans les États du sud ou dans le nord du Mexique, payer à leurs employés le tiers ou même le dixième du salaire qu'ils paient aux travailleurs canadiens, en sachant que leurs produits finis ont parfaitement accès à tout le marché nord-américain? Ils auraient bien peu de raisons de s'installer au Canada. Je crois que c'est le genre de situation que le gouvernement actuel nous laisse en héritage.

L'autre aspect crucial, et je ne saurais mettre un terme à mon intervention sans le souligner, c'est qu'il ne fait aucun doute, lorsqu'on lit l'accord de libre-échange, que le gouvernement désire être exclu de certains secteurs de l'entente. Les billes de bois sont l'un de ces produits. En d'autres mots, nous ne voulons pas vendre nos billes aux États-Unis pour qu'elles y soient transformées. Nous ne voulons pas non plus les vendre au Mexique pour la même fin. Pas de problème! Les billes sont exclues.

• (1830)

Un autre produit exclu est le poisson non transformé de la côte est, c'est-à-dire de la région de l'Atlantique et de certaines parties du Québec, qui ne peut être expédié aux États-Unis aux fins de traitement ou de transformation.