

canadienne sont complémentaires dans un certain nombre de secteurs importants. Le Mexique a par exemple un fort potentiel dans le secteur minier; le Canada est un fournisseur important et hautement concurrentiel de compétences, de techniques et d'équipements d'exploitation minière. On pourrait établir des comparaisons similaires pour ce qui est de notre capacité de répondre aux besoins du Mexique, par exemple dans les secteurs de l'agriculture, des télécommunications et des transports. Mais nous devons avoir, sur ce marché, un accès au moins égal à celui qu'ont nos principaux concurrents.

- Troisièmement, le Canada, en tant que nation commerçante, tire des avantages réels de la libéralisation du commerce, que ce soit au plan bilatéral, régional ou multilatéral.
- Le Mexique a manifestement le même point de vue. L'ouverture de son marché à la fin des années 80 a permis un essor du commerce et de l'investissement. Cet essor aidera à générer de la richesse non seulement au Mexique, mais aussi chez ses partenaires commerciaux. Il est important que nous participions dès le départ à cette révolution économique.
- Notre décision d'engager des négociations trilatérales reflète la confiance que ce gouvernement a dans notre capacité de livrer concurrence. Et elle est un autre élément de notre effort global pour maintenir la compétitivité du Canada et pour fournir un environnement qui nous permettra de mobiliser et d'optimiser notre énorme potentiel.
- En planifiant et en agissant sur une base nord-américaine, nos sociétés compétitives seront mieux en mesure de se lancer à l'assaut des marchés étrangers et de survivre à la concurrence accrue qui se livre sur le marché national. Cette intensification de la concurrence est bien sûr un phénomène mondial. On ne peut y échapper.
- Comme il l'a fait pendant les négociations avec les États-Unis et à nouveau pendant les négociations commerciales multilatérales, le gouvernement fédéral consultera amplement le secteur privé, les gouvernements provinciaux, les milieux universitaires et les autres parties intéressées lorsqu'il formulera sa position pour les négociations.
- Je me ferai maintenant un plaisir de répondre à vos questions.