

particulier dans le domaine des produits de l'automobile et du matériel de haute technologie d'origine canadienne sur les marchés américains. Une partie de cette croissance économique est attribuable à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE). Les exportateurs canadiens sont aujourd'hui plus productifs et plus concurrentiels qu'ils ne l'étaient avant que l'ALE n'entre en vigueur, il y a quatre ans.

Le succès de l'ALE nous a aidés, en 1991, à prendre une décision concernant la participation du Canada à la négociation de l'ALENA avec les États-Unis et le Mexique. Nous aurions pu nous en abstenir et laisser ces deux États conclure un accord sans notre participation. Cela aurait conféré aux États-Unis un immense avantage, puisqu'ils auraient dès lors été le seul État à avoir libre accès à l'ensemble de l'Amérique du Nord. Nous ne pouvions pas courir ce risque. Il fallait que nous soyons présents à la table de négociations.

Le Canada a abordé la négociation de l'ALENA avec trois objectifs. Il s'agissait d'abord d'améliorer l'ALE tout en assurant le maintien des avantages déjà acquis, puis d'obtenir un accès plus aisé au marché mexicain, et enfin d'assurer le maintien des conditions faisant du Canada un pays propice aux investissements. Aujourd'hui, soit deux ans plus tard, je suis fier de pouvoir dire que nous avons atteint ces objectifs.

L'ALENA est un accord général qui améliore l'ALE et en élargit la portée de manière à englober des sujets comme la protection de la propriété intellectuelle et le transport terrestre. L'Accord clarifie les règles d'origine s'appliquant aux produits fabriqués en Amérique du Nord et facilite les opérations douanières. Il renforce également le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ALE.

L'ALENA éliminera les droits de douane, les exigences en matière de licence et les autres obstacles au commerce du Mexique. Le Canada pourra rétablir l'équilibre ses échanges commerciaux avec le Mexique, surtout dans le secteur de l'automobile. Ces améliorations créeront, pour les entreprises canadiennes, de nouveaux débouchés sur les marchés nord-américains et les placeront sur un pied d'égalité avec leurs concurrents américains et mexicains.

Les investisseurs ont maintenant plus de raisons que jamais de venir s'installer au Canada. Une fois qu'ils sauront pouvoir disposer d'un accès sûr et garanti au plus vaste pacte commercial au monde, donnant accès à 360 millions de consommateurs, les investisseurs pourront s'attarder aux autres avantages offerts par le Canada, entre autres une main-d'oeuvre hautement spécialisée et instruite.