

Minister of Industry,  
Science and Technology and  
Minister for International Trade



Ministre de l'Industrie, des  
Sciences et de la Technologie et  
ministre du Commerce extérieur

# Statement

# Déclaration

93/22

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DE

L' HONORABLE MICHAEL WILSON,

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES

ET DE LA TECHNOLOGIE,

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR,

AMORÇANT LE DÉBAT DE DEUXIÈME LECTURE

SUR LE PROJET DE LOI C-115

(LOI DE MISE EN OEUVRE DE L'ALENA)

OTTAWA (Ontario)

Le 25 mars 1993

Monsieur le Président, partout on parle des perspectives économiques prometteuses du Canada. Nos indicateurs économiques révèlent un essor remarquable.

Il y a huit ans et demi, quand notre gouvernement est entré en fonction, il se rendait bien compte que le monde était en mutation.

Il se rendait compte que la transition vers une économie mondiale plus intégrée s'opérait rapidement. Que le Canada se devait de réagir.

Il a donc conçu et mis en pratique un vaste plan d'action.

Grâce à la privatisation, à la déréglementation, à la réforme fiscale, aux compressions budgétaires et à une politique commerciale progressiste, tournée vers l'extérieur, et centrée sur l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et maintenant l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le gouvernement a jeté des bases solides sur lesquelles le Canada peut édifier son avenir économique.

Tout au long des années 1980, qui ont été l'une des plus longues périodes de croissance soutenue de notre siècle, nous avons mis notre programme en place, avec persévérance et grand soin.

Cette croissance s'est arrêtée à la fin de la décennie. Nos marchés se sont effrités, tout comme l'économie de nos partenaires commerciaux. Nous sommes entrés dans une période difficile. Les Canadiens ont dû modifier leur régime de vie. Mais nos politiques ont aidé le Canada à traverser ces temps difficiles. Sans notre vaste programme de réformes, l'impact de la récession mondiale aurait été beaucoup plus prononcé au Canada.

Si bien qu'aujourd'hui le pays est mieux placé que jamais pour profiter de la prochaine vague de grande expansion économique.

Une fois adopté par le Parlement, le projet de loi C-115 confirmera que le Canada a fait preuve de prévoyance en négociant l'Accord de libre-échange nord-américain.

Une fois entré en vigueur avec la sanction des trois pays, le 1<sup>er</sup> janvier 1994, l'ALENA procurera aux Canadiens de meilleurs outils pour se tailler une place sur les marchés mondiaux en dépit des difficultés.

La levée des barrières commerciales entre le Canada et le Mexique, combinée à l'ouverture des marchés obtenue grâce à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, donnera accès à un marché dynamique de 360 millions de consommateurs.

Plus que jamais auparavant, l'ALENA ouvrira le marché mexicain aux Canadiens. Les barrières tarifaires, les licences

d'importation, les restrictions à l'investissement, les prescriptions relatives à l'équilibre de la balance commerciale ainsi que d'autres obstacles auxquels se heurtent les exportateurs canadiens de produits et de services seront supprimés.

Le Mexique jouit déjà d'un accès relativement facile au marché canadien. En fait, à l'heure actuelle, près de 80 p. 100 des marchandises mexicaines entrent au Canada en franchise et nous avons donc à toutes fins utiles un libre-échange à sens unique.

Aux termes de l'ALENA, les produits canadiens bénéficieront d'un bien meilleur accès au marché du Mexique que les produits mexicains destinés au Canada. Pour ce qui est des barrières commerciales, le Canada ne fait que démanteler une clôture de piquets tandis que le Mexique est en voie de descendre un mur de pierres.

Dans le secteur de l'agriculture, nous profiterons de nouveaux débouchés importants qui nous permettront d'acheminer vers le marché mexicain en pleine croissance une grande variété de denrées, qu'il s'agisse de poisson et d'aliments transformés ou de pommes et d'orge.

Dans le domaine du transport, les compagnies de camionnage et les entreprises d'autobus bénéficieront d'un nouvel accès au Mexique. Les camionneurs canadiens pourront desservir la totalité du marché nord-américain, allant chercher des produits aux États-Unis pour les livrer au Mexique et ajoutant des produits américains à leurs cargaisons mexicaines pour les ramener au Canada.

En ce qui a trait aux services financiers, les banques canadiennes pourront faire des investissements considérables au Mexique; il en résultera un solide potentiel de croissance et de nouveaux débouchés pour les spécialistes financiers du Canada, qui distinguent les institutions financières canadiennes dans le monde entier.

Pour ce qui est des industries canadiennes de haute technologie, la suppression immédiate des droits de douane mexicains sur le matériel de télécommunication offrira de nombreuses possibilités à ce secteur hautement concurrentiel.

L'ALENA éliminera les restrictions commerciales du Mexique dans le secteur de l'automobile, lesquelles ont été un obstacle de taille pour la vente de véhicules et de pièces canadiennes au Mexique. Cette mesure rétablira le déséquilibre actuel selon lequel, contrairement aux restrictions mexicaines, près de 90 p. 100 des exportations d'automobiles de ce pays entrent au Canada en franchise. Le moment n'aurait pu être mieux choisi pour ouvrir l'accès du Mexique - marché nord-américain de l'automobile dont la croissance est la plus rapide - aux employeurs et aux employés canadiens de ce secteur crucial.

Je ne mentionnerai ici que quelques-uns des exemples de débouchés créés par l'ouverture du marché mexicain aux Canadiens. Mais qu'il s'agisse d'équipement pour les transports urbains, de technologie pour la réduction et le contrôle de la pollution ou des services et de l'équipement relatifs à l'exploitation du pétrole, les possibilités que nous avons négociées pour les Canadiens sont nombreuses.

Dans la mise au point de l'ALENA, nous avons également un autre objectif, celui d'améliorer l'ALE. Nous y sommes parvenus.

Nous avons renforcé le système de règlement des différends commerciaux.

Nous avons clarifié les règles d'origine et les avons rendues plus prévisibles. Autrement dit, les différends concernant le contenu exclusivement nord-américain des véhicules Honda fabriqués au Canada seront désormais chose du passé.

Les disciplines que renferme l'Accord serviront à garantir que les normes ne sont pas utilisées comme mesures de protectionnisme déguisées.

Le Canada a obtenu un accès élargi au marché américain pour les textiles et les vêtements en négociant des contingents spéciaux plus élevés que ceux de l'ALE. Cette mesure permettra aux fabricants canadiens de textiles et de vêtements d'accroître leurs ventes à l'exportation, qui ont déjà augmenté considérablement aux termes de l'ALE. Depuis la mise en oeuvre de l'ALE, les exportations canadiennes de vêtements se sont accrues de 150 p. 100; les exportations de fibres ont augmenté de 90 p. 100. L'exportation de tissus canadiens et d'autres produits du textile a augmenté de plus de 50 p. 100 et l'ALENA offre des possibilités d'expansion encore plus grandes.

En outre, nous avons renforcé les dispositions relatives à l'énergie; nous avons raffermi les disciplines empêchant les organismes de réglementation américains d'intervenir dans les contrats négociés librement entre les exportateurs canadiens et les acheteurs américains.

Et nous avons également négocié un système de marchés publics très intéressant. Pour la première fois, les fournisseurs de matériaux de construction canadiens auront accès de façon concurrentielle aux contrats de construction des gouvernements américain et mexicain. Pour la première fois, les fournisseurs de services canadiens auront accès aux contrats de services des gouvernements américain et mexicain. Par ailleurs, les États-Unis sont convenus de lever la restriction d'achat au pays sur les prêts accordés dans le cadre de l'administration de l'électrification rurale, groupe de contrats s'élevant à 1,5 milliard de dollars américains par an. Et ce qu'il y a de plus intéressant encore pour les sociétés canadiennes, c'est que les États-Unis supprimeront grâce à l'ALENA les restrictions d'achat au pays s'appliquant aux contrats obtenus par l'Army

Corps of Engineers, qui se sont chiffrés l'an dernier à près de 9 milliards de dollars américains.

Nous avons entamé les négociations, résolus à améliorer l'ALE et c'est ce que nous avons fait.

L'ALENA donne aussi un nouvel atout à la compétitivité internationale du Canada en faisant de notre pays une base d'investissement plus intéressante pour desservir toute l'Amérique du Nord.

Le Canada avait un choix à faire au début des négociations. Il aurait pu rester en arrière et laisser les États-Unis et le Mexique signer seuls un accord. Les États-Unis en auraient alors tiré un avantage énorme.

Les États-Unis auraient été le seul pays à avoir accès sans entrave aucune à tous les marchés d'Amérique du Nord.

Dans les circonstances, la décision des investisseurs désireux d'avoir accès à l'ensemble du marché nord-américain aurait été évidente : s'installer aux États-Unis.

Mais nous avons pris la bonne décision, à savoir devenir un partenaire à part entière dans le grand marché nord-américain.

En plus d'ouvrir un important marché au Mexique, les dispositions relatives aux services et à l'investissement faciliteront la planification des affaires à l'échelle du continent, favoriseront les économies d'échelle et contribueront de façon appréciable à l'économie mondiale d'aujourd'hui.

Avec, à l'horizon, un marché nouveau et plus vaste, l'industrie canadienne a déjà commencé à réagir. Nos entreprises manifestent l'audace essentielle à tout pays désireux de dominer la scène commerciale mondiale. Elles ont envoyé des délégations en nombre record à nos missions commerciales au Mexique, établi des contacts, trouvé des partenaires et signé des contrats. En 1992, notre ambassade à Mexico a accueilli 4 500 représentants d'entreprises canadiennes désireux de se faire là-bas de nouveaux clients et de nouveaux associés, comparativement à environ 1 000 en 1990.

L'ALENA élargit de toute évidence les horizons du Canada. Il lui offre une scène plus grande où démontrer la qualité de son leadership et de ses compétences en matière économique.

Nous pourrions d'autant mieux manoeuvrer dans le marché mondial que l'Uruguay Round aura connu une issue heureuse, dans le cadre des Négociations commerciales multilatérales (NCM) du GATT, lesquelles demeurent la toute première préoccupation du Canada sur le plan commercial.

Cela dit, l'ALENA, entièrement compatible avec les règles du GATT et ne dressant aucune barrière contre les autres pays commerçants, donne au libre-échange une envergure régionale.

Cette perspective a reçu la sanction du secrétaire général du GATT, M. Arthur Dunkel, qui déclarait l'an dernier : «Le multilatéralisme et le régionalisme peuvent coexister; mieux encore, ils se renforcent mutuellement... Les fondateurs du GATT n'ont jamais voulu opposer les régimes mondiaux et régionaux de libre-échange; au contraire, ils les considéraient comme représentant les deux côtés d'une même médaille.»

Les Canadiens peuvent s'avancer sur de nouveaux marchés, rassurés par les signes de plus en plus nombreux du succès de leurs produits et services à l'étranger. Les exportateurs canadiens ont connu une année remarquable en 1992. Ce sont les exportations qui contribuent le plus à l'expansion de l'économie.

En 1992, les exportations de marchandises ont atteint un seuil record de 157,5 milliards de dollars. Cela équivaut à un accroissement de 11 p. 100 par rapport à 1991, et c'est la hausse annuelle la plus considérable depuis 1984.

L'augmentation des exportations à destination des États-Unis a été encore plus grande : c'est là notre marché le plus vaste, et nos ventes y ont atteint 122,3 milliards, soit une hausse de 13,6 p. 100 comparativement à 1991.

Et ce n'est pas tout! Nos exportations mensuelles se sont élevées à 14,6 milliards de dollars en janvier, chiffre qui dépasse de 16 p. 100 celui de l'an dernier à pareille date.

Nos exportations à destination des États-Unis en janvier accusaient une hausse de 22 p. 100 par rapport au même mois de l'année dernière et elles se situaient de ce fait à 2 milliards au-dessus des chiffres de 1992.

Notre excédent commercial mondial a fait un bond remarquable de 898 millions de dollars pour atteindre 1,9 milliard dans le seul mois de janvier.

Face à de tels résultats, je me demande pendant combien de temps encore les députés de l'opposition continueront à critiquer l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Il n'est plus crédible de faire porter à l'Accord de libre-échange le poids de tous les problèmes et chaque nouveau rapport sur la performance et les perspectives économiques du Canada le prouve davantage.

L'historien anglais, M. Macauley, a dit que le libre-échange était la plus grande bénédiction qu'un gouvernement pouvait donner à un peuple, mais qu'il était presque toujours impopulaire.

Il voulait dire qu'aucun pays n'a jamais pu préconiser le libre-échange sans se heurter à des intérêts tenaces. Cependant, le peuple ne se laisse pas tromper éternellement par les intérêts tenaces. On ne peut pas cacher l'évidence ni l'ignorer. Toutes les tactiques de diversion et la rhétorique alarmiste ne peuvent étouffer la vérité. Les retombées positives de l'ALE bien soutenues par nos réformes économiques se traduisent par des données économiques impossibles à nier. Les preuves sont là. Les Canadiens peuvent juger par eux-mêmes de la valeur de nos politiques.

J'ai bon espoir qu'après avoir analysé objectivement les résultats, les Canadiens verront où se trouve vraiment leur intérêt.

Les faits sont indiscutables. Notre commerce avec les États-Unis continue de croître. Nos importations augmentent, mais nos exportations se développent encore plus.

Et regardez la composition de ces exportations. En 1992, les exportations canadiennes ont surtout augmenté dans le secteur secondaire haut de gamme. Les résultats ont été particulièrement encourageants - et c'est là une donnée qui en dit long - dans les secteurs où les droits de douane ont été éliminés complètement par l'ALE ou sont en train de l'être rapidement.

En outre, dans divers marchés américains, la part du Canada grandit pour ce qui est des biens fabriqués à valeur ajoutée.

La valeur des produits fabriqués au Canada, exprimée en pourcentage du marché américain total, a augmenté et elle atteint maintenant un niveau record.

Cette valeur équivaut aujourd'hui à 2,6 p. 100 du marché américain. Cela peut paraître insignifiant, mais ce n'est pas le cas quand il s'agit d'un marché aussi énorme : en effet, ce chiffre représente une augmentation de 20 p. 100 de la part canadienne du secteur secondaire américain en une décennie à peine.

Le matériel de transport, les produits chimiques, électriques et électroniques, et les produits du papier sont les principaux secteurs qui alimentent cette expansion économique.

Les exportations canadiennes de matériel de bureau et d'instruments de télécommunications et de précision, à destination des États-Unis, ont été évaluées à 9,3 milliards de dollars en 1991, ce qui correspond à une hausse remarquable de 74 p. 100 par rapport à 1989; année où l'Accord de libre-échange est entré en vigueur.

Dans le secteur secondaire, ce sont les produits haut de gamme. Ils contiennent une plus grande valeur ajoutée par les ouvriers canadiens très spécialisés qui les fabriquent. Ils représentent le matériel indispensable de la nouvelle économie.

Les résultats obtenus au Canada au chapitre des exportations commencent à influencer sur un autre aspect clé de la croissance économique, à savoir la création d'emplois.

C'est en 1992 que les premiers signes évidents d'une croissance du marché de l'emploi se sont manifestés ici. En tout, 118 000 emplois ont été créés l'an dernier, et cette tendance va certainement s'accélérer à mesure que la reprise prendra de la vigueur.

Mais l'expansion économique n'est pas un effet sans cause. Une économie grandit du fait des efforts de la population; elle grandit quand des citoyens voient les ouvertures qui se présentent, évaluent le défi à relever, puis agissent en conséquence.

Même si l'ALENA n'est pas encore en vigueur, des entreprises canadiennes explorent déjà ce marché rendu de plus en plus solide et dynamique grâce aux réformes économiques opérées par le Mexique depuis sept ans.

En fait, des sociétés canadiennes et mexicaines signent des contrats et concluent des ventes aujourd'hui même. La maison montréalaise SR Telecom a obtenu un contrat de 13 millions de dollars pour fournir des systèmes radio à 535 villages mexicains.

Profitant des contacts établis pendant la foire commerciale que le Canada avait organisée à Monterrey (Mexique), le Rroyal Plastics Group de Toronto prépare maintenant une coentreprise pour fabriquer des panneaux qui seront utilisés dans des logements au Mexique.

Et réfléchissons un instant au contrat de 1,5 million de dollars négocié entre Bovar-Western Research et PEMEX, la société pétrolière appartenant à l'État mexicain. Bovar-Western Research est la première entreprise qui aide des sociétés pétrochimiques mexicaines à installer des instruments de contrôle dans leurs usines de récupération d'anhydride sulfureux.

Il y a quelques semaines, nous avons appris que le Québec et l'Espagne avaient investi ensemble 160 millions de dollars dans l'industrie canadienne des produits pétrochimiques, en vue de desservir tout le marché nord-américain dans ce secteur.

Ces quelques exemples illustrent les merveilles du commerce international : d'une part, le Mexique se procure des produits et des services dont il a grand besoin, et, d'autre part, le Canada conclut des ventes qui créent des emplois chez lui à Montréal, à Toronto et à Calgary.

Les ventes que je viens de mentionner ne constituent qu'un petit échantillon des succès déjà remportés sur le marché mexicain.

Grâce au commerce, le Mexique obtient des produits et des services qui l'aident à répondre à ses besoins en logements, à

mettre fin à l'isolement des communautés rurales, et à lutter contre la pollution.

À Montréal, Toronto et Calgary, les familles gagnent de bons salaires dans des emplois très spécialisés et elles se préparent ainsi un avenir prospère.

Le marché donne les résultats escomptés.

Au cours des mois et des années à venir, le gouvernement du Canada va aider plus de Canadiens à profiter des ouvertures que le marché nord-américain offrira. Il y a deux semaines, j'ai annoncé notre programme Accès Amérique du Nord.

Ce programme fait suite aux recommandations formulées dans le plan d'action du groupe directeur de la prospérité, qui exhortait le gouvernement à déployer de plus grands efforts pour développer ses marchés à l'étranger.

C'est ce que le gouvernement est en train de faire.

Accès Amérique du Nord contribuera à faire fonctionner l'ALENA au profit du Canada. Grâce à ce programme, les Canadiens pourront mieux exposer leurs produits et services à un centre du commerce permanent à Mexico. Ainsi, les Canadiens en arriveront à mieux connaître le marché mexicain à la faveur d'un programme appelé Newmex.

Pourtant, à quoi mes honorables collègues de l'opposition songent-ils? Ils voudraient priver les Canadiens de toutes les ouvertures que ce marché offre. Certains souhaiteraient même déchirer non seulement l'ALENA, mais aussi l'ALE.

Ils n'ont aucune vision propre. Ils n'ont aucun plan d'action pour faire jouer au Canada un rôle clé dans l'économie mondiale.

Ils nous conseillent de nous retirer. Ils ne souhaitent pas voir le Canada intervenir activement sur la scène mondiale. Ils veulent un Canada catatonique, stagnant comme une eau dormante. Leurs politiques équivaldraient à une paralysie planifiée, ou, pire encore, à l'abandon irréfléchi de notre plus grande relation commerciale.

Je me demande ce que l'opposition aurait dit si nous n'avions pas participé aux négociations sur l'ALENA.

Elle nous aurait attaqués, et bon nombre de ses membres nous auraient reproché d'avoir laissé les États-Unis s'emparer du marché mexicain tandis que nous serions restés passivement à l'écart.

L'opposition officielle nous aurait certainement accusés d'avoir compromis l'avenir de nos industries et de les avoir privées de formidables débouchés commerciaux.

Elle nous aurait accusés d'avoir miné la capacité du Canada d'attirer des investisseurs, et elle nous aurait blâmés d'avoir refusé de défendre les intérêts du pays.

Mais elle ne peut faire cela, Monsieur le Président, car le gouvernement a choisi la bonne voie, il a entrevu l'avenir et il a voulu y ménager la place qui revenait de droit à notre pays.

Une fois approuvé, le projet de loi C-115 nous ouvrira la voie du XXI<sup>e</sup> siècle.

Les relations entre les pays industrialisés et les pays en développement représenteront un des défis prépondérants du prochain siècle.

L'ALENA constitue un bon prototype pour ces relations. Depuis 50 ans, l'aide fournie aux pays en développement se solde trop souvent par de petites victoires isolées dans la lutte contre la pauvreté. Ces pays exhortent de plus en plus le monde industrialisé à comprendre que leur avenir ne dépend pas tant de l'aide extérieure que du commerce.

Les pays en développement veulent être libres de vendre leurs biens et services sur les marchés mondiaux, pouvoir acheter des biens et des services et attirer chez eux les investissements que le monde industrialisé a à offrir.

C'est là, on le reconnaît, la clé de leur développement et de leur prospérité dans l'avenir. Et c'est aussi un élément essentiel pour garantir une prospérité soutenue au monde industrialisé, ainsi que la paix et la stabilité internationales.

Un commerce plus vaste ainsi qu'une plus grande interdépendance économique peuvent dissiper le ressentiment et la jalousie qui ont trop souvent engendré des bouleversements d'envergure internationale, depuis la famine jusqu'au terrorisme.

Le commerce est un antidote puissant contre les conflits et un solide allié de l'ordre international. Je le dis clairement : le libre-échange, c'est de la bonne politique étrangère.

Il est bon pour nos relations avec nos amis et partenaires mexicains, et aussi pour nos relations avec les pays d'Amérique latine et d'ailleurs qui adhéreront peut-être à l'ALENA et à d'autres accords commerciaux qui ouvriront de nouveaux marchés dans l'avenir.

Dans le prochain siècle, nous nous préoccupons aussi de conserver et de protéger nos ressources naturelles - notre air, nos terres et nos eaux; les travailleurs et les gestionnaires se soucieront partout de la qualité de la vie dans les lieux de travail.

L'ALENA innove en ce qui concerne le règlement des problèmes environnementaux, comme aucun autre accord commercial ne l'a fait jusqu'ici.

Par exemple, il autorise expressément la participation d'experts scientifiques au règlement des différends commerciaux. Il précise que les pays signataires ne peuvent abaisser les normes environnementales pour attirer des investissements chez eux.

Par-dessus tout, l'ALENA stipule qu'il appartient à tous les partenaires de préserver et de consolider leurs normes environnementales.

Dans son préambule où sont énoncés ses grands objectifs, l'ALENA confirme l'engagement des trois pays à améliorer les conditions de travail et la qualité de vie des travailleurs, ainsi qu'à renforcer et à faire respecter les droits de ces derniers.

Le Canada est résolu à poursuivre des entretiens trilatéraux sur l'environnement et les normes du travail avec le Mexique et les États-Unis. Ces entretiens renforceront la coopération trilatérale en matière d'environnement et amorceront un dialogue franc sur les lieux de travail dans le nouveau marché nord-américain.

L'ALENA a véritablement favorisé la mise en lumière des dossiers de l'environnement et du travail. Avant les négociations, le Canada était lié par divers accords bilatéraux sur ces questions avec le Mexique, mais les entretiens commerciaux ont débouché sur un programme plus complet de discussions trilatérales.

Sans l'ALENA, nous ne serions sans doute pas aujourd'hui en train de préparer la mise sur pied d'une commission nord-américaine de l'environnement. Celle-ci pourrait fort bien être chargée d'harmoniser les normes environnementales à la hausse, de fixer des seuils pour des polluants en particulier, de promouvoir la science et les techniques écologiques, et de sensibiliser davantage le grand public aux questions environnementales.

Dans le dossier du travail, nous allons réclamer la création d'une instance trinationale qui s'efforcera d'améliorer les conditions de travail et la qualité de vie dans les trois pays. Un tel organisme contribuerait à atteindre l'objectif de l'ALENA, qui est de protéger, d'améliorer et de renforcer les droits fondamentaux des travailleurs.

Tout au long des négociations sur l'ALENA et dans les entretiens sur les accords additionnels, nous avons pu compter sur les connaissances et l'expertise des provinces, des organismes syndicaux et des groupes de protection de l'environnement. Ils ont énormément aidé le gouvernement à élaborer et à mettre au point son programme. Et il continuera d'en être ainsi à mesure que les pourparlers sur le travail et l'environnement progresseront dans les semaines à venir.

Qu'il ne subsiste aucun doute : l'ALENA fait partie de l'engagement pris par le gouvernement en faveur de la qualité de vie au travail et du développement durable. Cet accord contribuera à la croissance économique, mais tiendra compte de la santé et du bien-être de la population, sans oublier la protection et le respect de l'environnement dont nous dépendons tous.

En quelques décennies seulement, la collectivité des nations s'est transformée en un ensemble économique aux éléments de plus en plus interdépendants.

L'aube du XXI<sup>e</sup> siècle se lève sur un marché intégré qui comprend, tout à la fois, une production en série, destinée à une distribution mondiale, et une production spécialisée destinée à des créneaux très particuliers.

La façon dont les affaires se font aujourd'hui aurait été inconcevable il y a moins d'une génération. Les fibres optiques, les ordinateurs portatifs, la télécopie et la vidéo interactive, voilà autant d'aboutissements rapides de la recherche au profit de nouveaux produits et services! Mais cela n'étonne plus personne. C'est devenu chose courante.

Notre gouvernement a travaillé fort pour préparer le pays à affronter le marché mondial; grâce au cadre que nous avons mis en place, les Canadiens pourront vraiment en profiter.

Les Canadiens ne craignent pas l'avenir. Ce sont des leaders qui savent mettre l'avenir à leur service.

La création d'une zone nord-américaine de libre-échange est l'une de ces perspectives que nous ouvre l'avenir. Elle contribuera vraiment à accroître la compétitivité et la prospérité du Canada.

Elle nous procurera un marché plus vaste qui nous permettra de profiter tant des économies d'échelle que de la spécialisation. Ainsi, l'industrie et les travailleurs canadiens seront mieux équipés pour remporter toujours plus de succès sur d'autres marchés mondiaux.

Cela vaut non seulement pour le vaste marché latino-américain, dont le Mexique nous ouvre indiscutablement la porte, mais aussi pour les pays de l'Asie-Pacifique, de l'Europe et du Moyen-Orient.

Les compétences et les capacités acquises pour satisfaire aux exigences de la zone nord-américaine de libre-échange nous seront de toute évidence fort utiles dans d'autres marchés du monde.

Il y a huit ans et demi, notre gouvernement s'est donné pour mission d'envisager l'avenir et de se tourner vers le monde extérieur.

L'opposition souhaite peut-être cantonner les Canadiens dans l'immobilisme et le cloisonnement d'autrefois. Ce n'est pas le destin que notre gouvernement veut préparer pour notre grand pays.

Nous voulons que, soucieux de contribuer à une économie mondiale stable et à un développement respectueux de l'environnement, de créer de nouveaux marchés et de trouver de nouveaux partenaires commerciaux, le Canada suive sa vocation et montre la voie à la collectivité internationale. En poursuivant de tels objectifs axés sur le progrès, nous créons inévitablement des emplois de haute qualité pour les Canadiens et nous renforçons les fondements de notre prospérité.

Indéniablement, l'Accord de libre-échange nord-américain démontre on ne peut plus concrètement cet engagement.

Monsieur le Président, je participe souvent à des missions commerciales. Je rencontre beaucoup d'exportateurs d'autres pays. Je leur demande parfois : «Quel est le pays auquel vous aimeriez avoir un accès assuré? Quel est votre plus important marché? Avec quel pays voudriez-vous avoir un mécanisme de règlement des différends?»

Invariablement la réponse est les États-Unis. Nous, nous avons cela, Monsieur le Président. Nous avons ce que d'autres feraient tout pour avoir. Et maintenant nous élargissons l'entente pour y inclure le Mexique. Nous sommes très chanceux au Canada d'avoir cela. Ne perdons pas cette chance. Appuyons l'ALENA.