

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

92/52

TELLE QUE PRONONCÉE

ALLOCUTION

DE

L'HONORABLE MICHAEL WILSON,

MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES

ET DE LA TECHNOLOGIE

ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

DEVANT

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

LORS DE LA CÉRÉMONIE D'OUVERTURE

DE LA «SEMAINE DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE DU CANADA»

TORONTO (Ontario)
Le 20 octobre 1992

Je vous remercie de votre accueil chaleureux.

Je suis heureux d'être ici au début de la Semaine de l'industrie manufacturière au Canada. Il s'agit de toute évidence de la plus importante exposition de produits industriels jamais tenue au Canada, et je suis très impressionné par le nombre et la diversité des exposants.

Le fait que cette manifestation ait lieu pendant le Mois canadien de l'exportation montre le lien important entre l'industrie manufacturière et les exportations et témoigne de la contribution de votre industrie à la prospérité de notre pays.

Il y a un an, j'ai eu le plaisir de prendre la parole devant votre Association et de souhaiter la bienvenue à votre nouveau président, M. Steve Van Houten. Compte tenu de la conjoncture et du rôle crucial que joue le secteur de la fabrication dans l'économie du Canada, le défi que Steve et l'Association des manufacturiers canadiens (AMC) doivent relever était, et demeure, considérable. Je tiens à vous féliciter, Steve, ainsi que les membres de votre organisme, pour avoir répondu à ce défi et pour avoir apporté une contribution réelle à l'Initiative de la prospérité, de par votre active participation aux consultations menées auprès de l'industrie dans le cadre de cette initiative, et le plan que vous avez proposé en 1991 en vue d'éliminer les barrières commerciales interprovinciales.

Comme l'ont dit MM. Steve Van Houten et Peter Green dans le document de l'AMC intitulé *La compétitivité mène à la prospérité*, au cours des dix prochaines années, il y aura plus de changements dans le mode de fonctionnement des entreprises qu'au cours des cinquante dernières années.

C'est précisément pour de telles raisons que l'Initiative de la prospérité a été lancée. Elle vise à consulter les Canadiens et à élaborer un plan d'action pour permettre aux entreprises, aux syndicats, aux gouvernements et à d'autres secteurs de notre société de relever les défis de taille auxquels le Canada fait face sur le plan de la concurrence. Depuis lors, l'élément essentiel de la capacité du Canada de relever ces défis est la nécessité de créer de nouveaux partenariats qui feront de la compétitivité et de la prospérité un projet vraiment national.

Au cours de la dernière année, le Comité directeur de la prospérité, dirigé par M^{me} Marie-Josée Drouin et M. David McCamus, a reçu des centaines de mémoires et entendu le point de vue de milliers de Canadiens qui ont participé aux consultations tenues à l'échelle nationale. L'un des thèmes qui sont revenus régulièrement au cours du processus de consultation était l'importance d'établir des partenariats innovateurs entre tous les Canadiens, condition préalable essentielle à l'amélioration de notre compétitivité.

Le Comité directeur rendra public son plan d'action national au cours des prochaines semaines. Je crois savoir que ses recommandations s'appliqueront à tous les secteurs de notre société. Le plan renfermera un schéma directeur qui nous permettra de conjuguer nos efforts dans les cinq domaines considérés comme essentiels au bien-être futur des Canadiens :

1. acquisition du savoir et perfectionnement professionnel;
2. sciences, technologie, recherche et développement;
3. investissements — faire passer de nouveaux produits du laboratoire au marché;
4. la compétitivité au pays — renforcer le marché intérieur du Canada pour pouvoir conquérir les marchés mondiaux;
5. la compétitivité à l'étranger — commercer judicieusement tant sur les marchés nouveaux que traditionnels.

Je m'attends à ce que le Comité directeur recommande au gouvernement fédéral, entre autres, de faire preuve d'audace, et nous sommes tout à fait prêts à prendre les mesures qui s'imposent pour assurer la prospérité des Canadiens. En outre, vous savez comme moi que le gouvernement fédéral ne peut guère à lui seul garantir l'avenir économique du Canada. Votre engagement à cet égard est tout aussi essentiel. J'espère que vous y contribuerez tous.

La plupart d'entre vous m'ont déjà entendu dire que la compétitivité, au pays comme à l'étranger, est la clé de la prospérité du Canada dans un monde de plus en plus interdépendant. À mesure qu'une nouvelle économie mondiale évolue autour de nous, les paramètres de la compétitivité changent et nécessitent la création d'une nouvelle économie pour le Canada. Celle-ci devra être fondée sur la conception et la fabrication de produits à forte intensité de connaissances et à forte valeur ajoutée, mettant à contribution des ressources humaines de grande qualité.

Pour conquérir le marché mondial, les Canadiens devront absolument offrir des produits et des services de qualité, travailler d'arrache-pied, développer de nouveaux marchés, faire preuve de patience et accepter de répondre aux besoins du client.

Les tendances qui modèleront notre avenir sont déjà évidentes sur le marché mondial d'aujourd'hui. Peu importe les pressions protectionnistes, l'intensification de la concurrence, déjà forte entre les entreprises, se poursuivra, et les sociétés canadiennes devront s'adapter ou disparaître. Pour la plupart des entreprises, il ne suffit plus de rester chez soi et de remplir des commandes de produits à exporter. Pour croître et survivre,

une entreprise doit s'implanter dans différentes régions du monde.

Ces tendances, conjuguées aux débouchés qu'offrent l'Accord de libre-échange et l'Accord de libre-échange nord-américain, ont des répercussions évidentes sur le Canada et sur notre désir de continuer à jouer un rôle important sur le marché international. Dans ce contexte, des concepts comme le partenariat et les alliances stratégiques, les coentreprises, la commercialisation en commun et le transfert de technologie devront devenir des éléments importants des initiatives des pouvoirs publics et du secteur privé.

Je suis convaincu que pour réussir, nos entreprises peuvent à un moment ou à un autre recourir à une ou plusieurs de ces méthodes dans leurs stratégies de promotion commerciale. Nos petites et moyennes entreprises doivent être prêtes à envisager d'investir à l'étranger en procédant à des acquisitions ou en formant des coentreprises, de conclure des ententes en matière d'échange de savoir-faire sur le marché et d'accès aux investissements et à la technologie et de conclure des alliances stratégiques dans le cadre d'accords de concession réciproque de licences, de commercialisation en commun, d'ententes de fabrication et de recherche et développement.

J'aimerais faire état d'un exemple : les systèmes intelligents de fabrication (SIF). Il s'agit d'une nouvelle approche de la fabrication qui en est aux premières étapes de mise en oeuvre dans les usines du monde entier. Le Japon, l'Australie, la Communauté européenne, l'Association européenne de libre-échange, les États-Unis et le Canada collaborent déjà au programme des SIF, qui a vu le jour après que les pays membres eurent reconnu que sur le marché mondial de l'avenir, les pays et les industries peuvent difficilement se permettre de mettre au point chacun de leur côté des technologies à forte intensité de recherche, coûteuses et éventuellement concurrentes. Ils devront plutôt établir des alliances stratégiques et conjuguer leurs efforts pour partager les résultats obtenus. Les SIF constituent un projet très intéressant, et je suis heureux de faire remarquer que M. Steve Van Houten est membre actif du Comité directeur canadien des SIF et qu'il préside le comité consultatif de l'industrie.

À mon sens, ce partenariat revêtira pour le Canada autant d'importance que la technologie pour la pénétration accrue des marchés étrangers. De plus, je crois qu'il n'est pas exagéré de dire que pour le Canada et les entreprises canadiennes, l'acquisition du savoir et l'adoption de ces techniques sont vitales. Comme la concurrence internationale est déjà à son paroxysme, il est peut-être juste de dire que les entreprises canadiennes n'ont plus beaucoup de temps pour se mettre en branle.

Pour simplifier, disons que le commerce international est notre gagne-pain. Un emploi sur trois au Canada — et notre niveau de vie enviable — en dépendent. La compétitivité de nos exportateurs, et il y en a beaucoup ici ce matin, explique en grande partie pourquoi, en septembre, le Fonds monétaire international a prédit que le produit intérieur brut réel du Canada augmenterait de plus de 4 p. 100 l'an prochain — plus rapidement que celui de n'importe quel autre pays industrialisé.

Une bonne partie de mon travail à titre de ministre du Commerce extérieur consiste à aider à ouvrir des marchés étrangers, au moyen de négociations. Ce processus commence par la négociation de la libéralisation des échanges entre les pays, et nous y avons déployé autant d'ardeur que tout autre gouvernement au monde.

Le Canada et les États-Unis ont conclu l'Accord de libre-échange (ALE) tout en négociant l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Alors que ce dernier accord n'est pas encore parachevé, il ne fait guère de doute que l'ALE a déjà produit des avantages.

L'ALE permet de maintenir les rapports commerciaux les plus importants du monde en dépit de la montée du protectionnisme et de la récession mondiale. Il aide à localiser les perturbations commerciales et a incidence positive sur la transformation du Canada en une économie plus concurrentielle en changeant la composition de nos exportations.

Au cours des trois premières années de vie de l'ALE, nos exportations vers les États-Unis ont augmenté de 10,7 p. 100 — ayant passé de 292 milliards de dollars entre 1986 et 1988 à 323,7 milliards de dollars entre 1989 et 1991. L'ALE a également favorisé nos industries manufacturières de pointe. Les exportations de produits finis du Canada vers les États-Unis se sont accrues de 4 milliards de dollars depuis 1988, les secteurs de l'aérospatiale, des machines industrielles, du matériel de transport et des produits chimiques spécialisés enregistrant d'excellents résultats.

Nous tirons parti de l'accès que nous avons obtenu dans le cadre de l'ALE. Au cours de la première partie de cette année, nous avons enregistré des records chaque mois dans nos exportations vers le marché américain. En juillet, la valeur de nos exportations mensuelles vers les États-Unis a excédé 10 milliards de dollars pour la première fois de notre histoire, pour atteindre 10,1 milliards de dollars.

Maintenant, nous avons conclu un accord de libéralisation des échanges encore plus exhaustif que l'ALE, qui a attiré l'attention de tous nos partenaires commerciaux — le projet d'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Nous avons entamé ces négociations avec confiance en poursuivant trois

objectifs principaux : en premier lieu, nous voulions obtenir un meilleur accès au Mexique pour les biens et services canadiens — nous l'avons obtenu; en deuxième lieu, nous voulions obtenir les avantages que nous procure l'ALE tout en améliorant l'accès au marché le plus riche du monde — nous y avons réussi; en troisième lieu, nous voulions nous assurer que le Canada demeure un lieu de prédilection pour les investisseurs désireux de desservir l'ensemble du marché nord-américain — nous y avons également réussi.

En bref, nous avons atteint nos trois objectifs principaux. En créant un espace économique ouvert comptant 360 millions de personnes dont le produit national brut combiné s'élève à plus de 7 billions de dollars, nous avons mis en place les conditions propices à une fertilisation croisée massive des idées, des énergies et des capacités créatrices. Nous avons tous la possibilité de devenir plus concurrentiels à l'échelle mondiale grâce à cet accord.

Quels sont les avantages pour le Canada? Le Canada a accès au marché mexicain, qui compte 87 millions de personnes. Il s'agit d'un marché jeune — l'âge moyen de la population est inférieur à 25 ans — où la tranche des personnes à revenus moyens, qui en comprend entre 20 et 25 millions, croît. Le Mexique offrira de nombreux débouchés de choix en raison de l'accès accru à ce marché dont nous bénéficierons. L'ALENA que nous avons négocié prévoit l'élimination des licences d'importation ainsi que des droits de douane. Nous aurons donc accès à ce marché selon des règles du jeu équitables.

Dans le cas des entreprises canadiennes qui désirent trouver des partenaires pour soutenir la concurrence mondiale, le Mexique offre d'excellentes possibilités. Il existe un nouveau dynamisme dans l'économie mexicaine, où le pouvoir d'achat croissant de ses 85 millions de consommateurs présente de nombreux débouchés aux exportateurs canadiens de biens et services.

Avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, les entreprises n'exploraient pas les débouchés qui s'offraient à elles sur le marché mexicain. Notre délégation commerciale au Mexique ne constatait pas beaucoup d'activité. Notre ambassade reçoit un nombre de plus en plus important de représentants d'entreprises — il n'y en a eu que 200 en 1988, mais 2 200 en 1991 et 4 450 au cours des 6 premiers mois de cette année — ce qui se traduit par un accroissement des échanges. Nos exportations augmentent — jusqu'ici cette année, elles ont progressé de 100 p. 100 par rapport à l'an dernier. Et nous faisons notre part pour encourager les entreprises à participer à des missions commerciales au Mexique. Au cours des douze prochains mois, nous aurons 20 missions commerciales.

Le gouvernement accorde un appui considérable aux entreprises qui désirent explorer les marchés du Mexique. On a déjà assisté à un certain nombre de ventes sans précédent et à de nouveaux partenariats entre des entreprises canadiennes et mexicaines.

En juillet dernier, une coentreprise formée de la société SHL Systemhouse d'Ottawa et d'une société de gestion de systèmes informatiques du Mexique, ont fait une percée en concluant un marché d'une valeur de 500 millions de dollars US portant sur la construction et la gestion d'un certain nombre de systèmes pour le ministère des Finances du Mexique au cours des dix prochaines années. En août, SNC-Lavalin International s'est vu octroyer un contrat de 20 millions de dollars pour moderniser les systèmes d'information géomatique du Mexique. Un système de cartographie numérique unique mis au point par Énergie, Mines et Ressources Canada servira à mener ce projet à bonne fin, qui témoigne de ce nouveau partenariat. Le mois dernier, la Banque de Nouvelle-Écosse a annoncé qu'elle renforçait sa présence sur le marché mexicain en étant l'une des premières banques internationales à conclure un partenariat avec participation au capital avec une institution locale.

Le gouvernement est convaincu que l'ALENA est favorable au Canada -- qu'il assurera notre prospérité et nous aidera à maintenir le genre de société auquel tous les Canadiens attachent de l'importance et qu'ils tiennent pour acquis.

Cependant, le gouvernement ne peut que négocier les traités et aider au développement des entreprises et à la promotion commerciale. Il appartient à chacune des entreprises de prendre l'initiative d'exporter ses produits et de conclure des alliances stratégiques qui permettent d'assurer l'expansion innovatrice du commerce. Or, sur les 40 000 entreprises canadiennes de fabrication, seulement le tiers exportent -- même si l'ALENA a permis d'établir les relations commerciales bilatérales les plus importantes jamais instaurées dans le monde. Et 50 p. 100 de toutes les exportations sont attribuables aux 100 principales entreprises. De toute évidence, il faut qu'un plus grand nombre d'entreprises exportent.

Par ailleurs, je constate avec intérêt qu'il y a plus de 600 000 sociétés en activité au Canada et plus de 1,6 million d'entreprises inscrites aux fins de la Taxe sur les produits et les services (TPS). À mes yeux, ces chiffres donnent à penser que les possibilités d'innovation et d'exportations pour les entrepreneurs sont considérables.

Si cet entrepreneuriat était bien canalisé, il pourrait apporter une contribution énorme à la compétitivité du Canada. Le programme VisionExport, lancé dans le cadre du Mois de l'exportation, porte sur la transformation de ce potentiel en ventes réelles. Je crois que vous savez tous que la concurrence

est féroce et vive, mais que nous pouvons et devons essayer de conquérir les marchés d'exportation. En effet, c'est le secteur des exportations qui nous permettra de connaître, nous l'espérons, une reprise durable.

Comme vous le savez tous, au cours de la dernière année, le climat des affaires s'est amélioré; nous avons assisté à un accroissement de la productivité du travail et à une baisse des taux d'intérêt et d'inflation. Il s'agissait là d'un signe favorable pour les Canadiens et pour nos partenaires commerciaux et dans le domaine des investissements dans le monde entier.

Pourtant, à l'approche du référendum constitutionnel de la semaine prochaine, les Canadiens et nos partenaires de tous les pays se préoccupent de l'avenir. Un avenir qui sera défini, en partie, par la voix que nous choisirons d'emprunter comme pays le 26 octobre. La question est de savoir si nous ferons un pas en avant pour dénouer l'impasse constitutionnelle.

Les Canadiens cherchent, depuis les travaux de la Commission Rowell-Sirois de 1940, à trouver des façons d'améliorer leur constitution — des façons de la moderniser et de faire en sorte qu'elle reflète les réalités du Canada du xx^e siècle. Nous avons tenté, à au moins cinq reprises déjà, d'y parvenir : en 1950, en 1964, en 1971, en 1982 et de 1987 à 1990, dans le cadre de l'Accord du lac Meech; à chaque occasion, il en a résulté un échec, de la rancoeur et des divisions. Nous en sommes à notre sixième tentative; les Canadiens doivent se demander s'ils désirent parvenir à une certaine évolution constitutionnelle ou s'ils préfèrent plonger dans un avenir incertain, probablement moins prospère, et voter «non».

Je ne crois pas vous surprendre en vous disant que je voterai «oui» au référendum. Je porte le macaron du «oui» comme vous le voyez, et ce parce que je crois qu'il s'agit d'une très bonne entente.

L'entente porte sur la gamme des problèmes qui se posent dans la constitution actuelle. Elle vise les problèmes qui ont amené le Québec à refuser de signer l'entente constitutionnelle de 1982.

Elle touche aux préoccupations que suscite la permanence de certains de nos programmes sociaux, à certains des transferts du gouvernement fédéral aux provinces. Elle répond aux aspirations des Autochtones, qui veulent obtenir un plus grand contrôle sur leur moyens d'existence, grâce à ses dispositions sur l'autonomie gouvernementale des Autochtones. Enfin, elle porte sur la répartition des pouvoirs entre le gouvernement fédéral et les provinces et prévoit le transfert de certains de ces pouvoirs dans le domaine des forêts et des mines, en particulier, pour que

les politiques des provinces puissent répondre davantage aux besoins locaux.

Il y a également des dispositions prévoyant la suppression des barrières commerciales interprovinciales qui constituent un frein pour notre économie. Même si nous n'avons pas obtenu un engagement aussi ferme que certains d'entre nous l'auraient souhaité, le projet d'entente renferme un énoncé très ferme, un principe à l'appui de la suppression de ces barrières, et un processus permettant de s'attaquer à cette question à la conférence des premiers ministres qui suivra l'adoption de l'entente par le Parlement.

L'accord est fondé sur un compromis historique — compromis auquel nous n'avons pas réussi à parvenir depuis de nombreuses années, sinon depuis toujours. Le Premier ministre et les dix premiers ministres des provinces représentant quatre gouvernements libéraux, quatre gouvernementaux conservateurs et trois gouvernements néo-démocrates en sont arrivés à une entente. Les trois partis fédéraux et leurs chefs ainsi que cinq chefs autochtones l'appuient de même que des chefs syndicaux. Il s'agit-là d'un précédent dans notre histoire. C'est pourquoi je dis que c'est une entente extrêmement valable, qui revêt une très grande importance pour l'intérêt permanent des Canadiens et la stabilité politique du Canada.

Cependant, il y a encore une partie importante de la population qui a décidé de voter «non» ou qui est indécise. Il s'agit d'un pas de géant, qui mérite un examen sérieux.

Lorsque vous songerez à votre vote, je vous demande de réfléchir sur certaines des réalisations que nous avons accomplies au cours des 125 ans d'existence du Canada. La population de notre pays est la 31^e en importance au monde, mais le Canada constitue la 8^e puissance économique du monde, ce qui en fait un modèle économique à suivre. Nous avons établi un régime de protection sociale dont nous bénéficions tous, qui fait l'envie du monde entier. Nous avons le meilleur système de soins de santé du monde.

Nous jouons un rôle de chef de file aux Nations Unies et dans d'autres institutions internationales. Le monde entier sait que le Canada est l'un des meilleurs participants aux missions de maintien de la paix des Nations Unies depuis que Lester Pearson a inauguré en 1956 une nouvelle façon d'envisager le maintien de la paix. Nous nous sommes également mérité une réputation de pays tolérant et pacifique — qui est très respecté sur la scène internationale.

Je l'ai constaté à de nombreuses reprises dans le cadre des missions commerciales que j'ai dirigées dans différents pays du

monde. Les groupes de représentants d'entreprises canadiennes qui participent à ces missions sont constitués de gens auxquels les autres pays ont confiance, et cela nous est très utile dans nos échanges internationaux. Nous devons prendre une décision cruciale le 26 octobre, qui aura une incidence importante sur notre avenir comme pays et notre rôle dans le monde.

Certains rejettent l'Accord de Charlottetown — je ne suis pas d'accord avec eux. À mon avis, nous avons une bonne entente, et je vous encourage tous à la lire pour constater à quel point elle préserve le meilleur de notre passé tout en permettant au Canada de connaître un avenir encore meilleur. Je vous recommande tous vivement de bien peser le pour et le contre de la décision que tous les Canadiens sont appelés à prendre le 26 octobre. Qui plus est, je vous exhorte à aider le Canada à faire un pas en avant, à dénouer l'impasse des cinquante dernières années et à permettre au Canada d'évoluer de manière à répondre aux besoins de notre population, maintenant et dans l'avenir.

Mais supposons que l'entente soit rejetée. Que ferons-nous? Je ne peux pas prévoir ce qui arriverait, car nous serions dans une situation très incertaine — une période d'incertitude que nous n'aurions pas vécu depuis de nombreuses années.

Cette incertitude serait préjudiciable à notre économie qui, vous le savez, connaît actuellement une reprise très lente après une profonde récession. Je dis qu'il s'agit d'un risque important à envisager. Les marchés financiers ont fait connaître leur réaction, qui s'est traduite par une hausse de deux points et demi — près de trois points — des taux d'intérêt par rapport aux faibles taux enregistrés à la fin de l'été. Et c'est là le principal point que nous devrions, à mon sens, garder à l'esprit. S'il en résulte toute cette incertitude, vaut-il la peine de courir ce risque? Je ne crois pas.

Certaines personnes disent que si nous rejetons cet accord, nous pourrions en arriver à une meilleure entente en renvoyant la classe politique à la table de négociation. Pensez-y un instant.

À quoi tous les chefs politiques et tous les chefs autochtones ont-ils dû faire face lorsqu'ils sont retournés dans leur collectivité après en être arrivés aux compromis qui font partie de l'accord de Charlottetown? Des critiques de plus en plus vives. De nombreux Canadiens qui préconisaient la tolérance et le compromis pour résoudre l'impasse constitutionnelle il y a quelques mois ne se soucient pas beaucoup du résultat de ce processus. En fait, certaines positions se durcissent plus que jamais auparavant.

Dans ces circonstances, à la suite d'un «non», ces chefs politiques jugeront-ils qu'ils ont le mandat d'être encore plus souples lorsqu'ils retourneront à la table pour l'inévitable

prochaine série de négociations? Quiconque pense cela interprète mal, à mon sens, la réalité des pressions politiques auxquelles ces chefs font face aujourd'hui. Ou trompe délibérément les Canadiens à des fins partisans.

D'aucuns laissent entendre en fait qu'un «non» indiquerait à la classe politique qu'on ne doit pas lui faire confiance en matière de modification de la constitution. La transmission de messages à la classe politique fait partie du jeu impitoyable de la politique électorale, mais le référendum n'est pas une élection. Il y aura assez d'élections et il reste assez de temps pour transmettre des messages à la classe politique qui, en régime démocratique, doit rendre des comptes lors des élections. Tout me laisse croire que les Canadiens prennent très au sérieux le référendum, et je suis convaincu qu'ils ne suivront pas ce conseil.

Ils savent que la question à laquelle ils doivent répondre est trop importante pour être considérée comme un concours de popularité sans signification entre les hommes et les femmes politiques comme certains aimeraient que ce soit le cas.

Il est clair pour moi qu'un «oui» assurerait la stabilité nécessaire pour relever les défis économiques auxquels nous faisons face comme pays. Un «non» est un saut dans l'inconnu. Certains ont dit : «Pourquoi ne pas mettre tout cela de côté pendant 5 ou 10 ans et revoir de nouveau la question à ce moment-là pour s'occuper des problèmes économiques?»

Eh bien, mes amis, je ne crois pas que nous pourrions reporter cette question pendant 5 ou 10 ans encore. Croyez-vous que les tenants d'un sénat triple-E seront heureux de retarder l'échéance de 5 ou 10 ans? Je ne crois pas.

Pensez aux chefs autochtones, qui ont maintenant à portée de la main l'autonomie gouvernementale qu'ils revendiquent depuis cent ans; croyez-vous qu'ils seront contents de repousser l'échéance de 5 ou 10 ans? À leur place, le feriez-vous?

Ou croyez-vous que les séparatistes du Québec abandonneront leur option et diront : «Attendons de voir ce qui arrivera au cours des cinq à dix prochaines années et nous prendrons une décision à ce moment-là.»? Jacques Parizeau a déjà dit qu'il ne le ferait pas.

Nous jouons avec le feu si nous laissons l'incertitude qui règne depuis deux ans empirer — ce qui arrivera si le «non» l'emporte — et si nous croyons que l'économie n'en subira pas le contrecoup.

Par conséquent, je crois que ce référendum porte sur trois choses : l'économie, l'économie et l'économie. Et à mon avis, il

importe au plus haut point que nous nous préoccupions de l'économie en votant «oui» le 26 octobre.

Mais examinons la question d'un autre point de vue. Le major-général Lewis MacKenzie, qui commandait nos forces de maintien de la paix en Yougoslavie, a déclaré récemment qu'il aimerait amener chacun des Canadiens à Sarajevo avant le 26 octobre et leur montrer quelle chance ils ont de pouvoir vivre au Canada.

Par conséquent, je vous dis : pensez très sérieusement aux choix qui s'offrent à vous et à vos familles le 26 octobre. Et lorsque vous pèserez le pour et le contre de votre choix, songez à un plaidoyer que j'ai entendu récemment. Une jeune femme, qui n'est pas encore en âge de voter au référendum, a écrit au rédacteur en chef de l'un de nos principaux journaux (*The Toronto Star*). Elle est bouleversée parce qu'elle est faveur du «OUI», mais les membres de sa famille sont contre — certains parce qu'ils n'aiment pas le Québec, d'autres parce qu'ils rejettent les dispositions relatives au Sénat.

Elle conclut ainsi :

Les gens qui ont le droit de vote, les Canadiens âgés, les nouveaux Canadiens et les Canadiens en colère ou blessés n'ont pas autant d'intérêts dans le résultat du référendum que moi. Vous devez vous prononcer sur mon avenir, et non sur votre passé. Comme je ne peux pas voter «oui» pour sauver le Canada, peut-être le pouvez-vous.

Lorsque vous voterez, vous déterminerez l'avenir de vos enfants ainsi que celui de votre pays.

Merci.