

l'an dernier. Si cette tendance continue, l'excédent commercial de 13,3 milliards \$US enregistré l'an dernier par le Canada sera ramené à moins de 12 milliards \$US. La différence résulterait presque entièrement d'une augmentation des exportations américaines.

Et si vous y ajoutez notre commerce des services, notre compte courant est à peu près en équilibre.

En ce qui concerne le déficit commercial américain, le Canada ne fait pas partie du problème. L'expansion du commerce avec le Canada est même une partie de la solution.

Comment donc y arriverons-nous? Par un accord de libre-échange qui soit mutuellement avantageux pour les deux pays.

Que veut le Canada?

Cela est connu depuis près de deux ans -- depuis le tout début de cette initiative.

Notre premier ministre a dit alors: "Il est évident que nous devons trouver des moyens spéciaux et directs de consolider et d'améliorer notre commerce bilatéral annuel de 180 milliards \$ avec les États-Unis."

M. Mulroney avait cependant ajouté que les éléments fondamentaux qui font du Canada une nation distincte seraient maintenus: "Notre souveraineté politique, notre dispositif de programmes sociaux, notre lutte contre les disparités régionales, notre identité culturelle unique, notre caractère linguistique particulier n'entrent pas en jeu dans les négociations".

C'était là notre position au début des négociations. Elle n'a pas changé.

Samedi dernier, le premier ministre a envoyé son chef de cabinet à la Maison-Blanche pour réitérer ces positions fondamentales.

Voici les cinq principes auxquels nous ne pouvons déroger:

1. Des règles claires sur ce qui constitue des pratiques commerciales équitables ou non équitables, tout désaccord devant faire l'objet d'une solution impartiale, binationale et définitive.
2. Une interprétation objective de règles générales claires, avec solution rapide selon des procédures convenues de règlement des différends.