

constituent donc une dépense admissible dans le calcul de la teneur aux termes de l'ALE. La confirmation du groupe spécial est un aval important pour l'usine GM-CAMI d'Ingersoll, en Ontario. Nous prévoyons que les États-Unis se conformeront aux recommandations de ce groupe spécial, et nous croyons que la décision pourrait avoir des incidences positives sur l'affaire Honda.

Ce qui importe encore plus, c'est que cette décision signale aux entreprises qu'elles peuvent adopter une stratégie sensée de commercialisation et de production à l'échelle nord-américaine.

Dans une cause semblable l'an dernier, un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 19 de l'ALE a jugé que les producteurs canadiens de porcs ne recevaient pas de subventions préjudiciables et qu'ils ne devaient donc pas être frappés de droits compensateurs. Cette décision a entraîné le remboursement de droits totalisant 20 millions de dollars et la levée d'une menace qui pesait sur des échanges d'une valeur supérieure à plus d'un demi-milliard de dollars par année.

Les efforts de règlement des différends faits par le Canada au cours des dernières années ont prouvé la valeur de l'ALE. Les règles claires et le processus décisionnel objectif qu'il établit ont permis d'éviter que le règlement des différends ne soit réduit à une épreuve de force. L'expérience montre que lorsque l'administration américaine a le loisir d'user de discrétion, elle privilégie généralement les intérêts américains au détriment des intérêts canadiens et ce, même si les arguments justifiant de telles décisions sont faibles. Des groupes d'experts objectifs ont toutefois renversé un certain nombre de ces décisions. Bien que le prix à payer dans l'immédiat puisse sembler élevé, ce processus permet d'atteindre au bout du compte des objectifs extrêmement importants, soit de renforcer graduellement la règle de droit et d'améliorer la stabilité et la prévisibilité des échanges.

Outre qu'elles ont contribué au règlement des différends, les dispositions institutionnelles de l'ALE se sont révélées un moyen efficace de désamorcer les conflits avant qu'ils ne dégénèrent en différends. La semaine dernière, j'ai rencontré M^{me} Carla Hills, la représentante au Commerce des États-Unis, à Washington, lors de l'une des réunions périodiques de la Commission mixte du commerce canado-américain. Nous avons passé en revue l'ensemble des problèmes potentiels, non pas avec l'intention de marquer des points mais dans le but de partager de l'information, de répondre à des questions et de clarifier les procédures de façon à éviter les différends.

Lorsque deux pays ont des échanges annuels de 250 milliards de dollars, il y a inévitablement des frictions. Le défi consiste à