

Les mécanismes de règlement des différends constituent l'un des aspects les plus importants de notre plan de négociation. Nous voulons remplacer les règles existantes qui découlent du GATT, car leur application n'est pas logique et elles sont unilatérales. Nous voulons des mécanismes impartiaux. Ainsi, si les États-Unis prétendent que nos programmes de droits de coupe sont des subventions, nous voulons que la question soit étudiée par un tribunal binational et impartial et non par le département américain du commerce.

Il y a également à l'ordre du jour la question de la propriété intellectuelle qui comporte deux volets: protéger efficacement les créateurs de nouveaux produits, de nouveaux services ou de nouvelles idées, et assurer l'accès à ces nouveaux produits, services ou idées. Voici un exemple. Les sociétés font leur recherche et leur développement aux États-Unis parce que, entre autres, si elles veulent bénéficier de la protection américaine sur les brevets et que quelqu'un d'autre travaille sur la même chose, la société qui a effectué sa recherche et son développement aux États-Unis bénéficie d'un statut préférentiel. Nous n'avons pas envie que les sociétés s'établissent aux États-Unis pour que leurs brevets obtiennent la protection des Américains. Cela menace de bons emplois destinés à des Canadiens hautement qualifiés. Nous voulons le libre-échange dans le domaine de la propriété intellectuelle ainsi que dans les services. C'est un nouveau domaine qui n'est pas encore traité dans les règlements internationaux. Une part croissante de notre économie, environ 67 p. 100 de notre PIB actuel, est fondée sur les services. Ceux-ci augmentent au rythme de 3 p. 100 par an. Le GATT étudie ces problèmes et établit de nouveaux règlements pour les services. C'est ce que nous faisons aussi dans les négociations bilatérales entre le Canada et les États-Unis. Nos industries de services dans le domaine de l'ingénierie, de la consultation financière, des ordinateurs et des banques sont parmi les meilleures du monde. Nous sommes des concurrents de classe internationale et nous voulons nous assurer l'accès aux marchés et aux services mondiaux.

Les investissements font également partie des questions à l'ordre du jour. Tous les pays du monde

assouplissent leur politique d'investissements. Nous l'avons fait quand l'AEIE est devenu Investissement Canada. Il en a résulté un record de 6,8 milliards de dollars d'investissements pour 1986. Jusqu'à présent, nous ne parlons que d'investissements commerciaux. Les Américains veulent davantage. Nous les écoutons mais nous n'avons pas donné aux négociateurs un mandat général pour les investissements.

L'opposition se demande ce que les Américains veulent obtenir. Pourquoi se donnent-ils la peine de négocier un accord bilatéral avec le Canada? Quelles sont leurs motivations? Elles sont diverses. Premièrement, nous sommes leur marché le plus important et le seul au monde aujourd'hui qui soit en expansion. Deuxièmement, ils veulent de meilleurs règlements régissant le commerce des biens et services, les modes d'obtention des tarifs et les pratiques provinciales en matière de propriété intellectuelle. Ils ont le même programme que nous dont une grande partie est nouvelle. Il est très important pour eux de conclure avec nous un accord sur le commerce et les services. Ils ne peuvent plus dominer les marchés traditionnels comme la sidérurgie et l'automobile et ils ont menacé de quitter le GATT si le commerce et les services ne faisaient pas partie des négociations. Ils savent très bien que s'ils ne peuvent pas conclure un marché avec le Canada dans ces nouveaux domaines en particulier, ni établir des règlements sur de nouvelles questions comme les services et la propriété intellectuelle, ils ont peu de chance de pouvoir y parvenir à l'échelle plus vaste du GATT. Ils ont fondamentalement intérêt, même du point de vue historique, à essayer de s'entendre avec nous. Aussi les conditions dans lesquelles sont menées ces négociations sont-elles beaucoup plus équilibrées que l'opposition ne voudrait nous le faire croire.

Nous ne pouvons pas demeurer inactifs. Ou nous voyons les possibilités commerciales qui s'offrent à nous et éventuellement notre prospérité disparaître devant le protectionnisme américain ou nous cherchons à nous entendre avec Washington en vue de protéger notre accès à ce marché. Qu'il n'y ait aucun doute là-dessus, l'immobilisme nous appauvrira. En agissant, nous parviendrons à nous enrichir.