

sent document dans le cas des produits en acier allié."

\*

Telle est la substance du décret. Il aura pour effet de donner à l'industrie de l'acier un accès rapide et efficace aux renseignements dont elle a besoin pour se protéger contre le dumping et le subventionnement. Deux semaines après l'arrivée au Canada de chaque envoi d'acier, l'industrie sera en mesure de déterminer s'il est évalué au juste prix ou s'il fait l'objet de dumping; elle pourra alors donner au besoin le signal d'alarme et demander l'application de droits compensateurs.

Selon l'ancien système, il fallait trois mois avant que l'industrie puisse mettre la main sur les moindres renseignements, et il s'agissait plutôt de détails rudimentaires. Grâce au délai raccourci, on aura moins besoin de rendre rétroactives les mesures compensatrices, mais le Tribunal canadien des importations peut ordonner la rétroactivité au cas par cas, s'il le juge bon.

Mais ce n'est pas tout. Le décret n'est aucunement le point final de l'affaire. Je vous annoncerai également que le ministre du Revenu national a introduit une inspection douanière obligatoire, au point d'entrée, de toutes les importations de tuyaux et tubes en fer ou en acier, pour une période de trois mois. L'inspection doit permettre de contrôler l'observation de la réglementation qui est entrée en vigueur à l'automne dernier à l'égard des tuyaux et tubes. C'est un essai d'une durée de trois mois, qui permettra de déterminer s'il faut un programme d'examen plus structuré pour empêcher les fabricants étrangers de produits en acier d'essayer de faire passer leurs exportations pour des produits fabriqués au Canada.

\*

Revenons maintenant au thème de l'unité. Pourquoi le gouvernement a-t-il donné satisfaction aux demandes de votre industrie? Plusieurs raisons me viennent immédiatement à l'esprit.

La première est que les intérêts de la sidérurgie nous tiennent vraiment à coeur. Comme je vous l'ai dit l'an dernier, je ne suis pas pour rester spectateur tandis que l'industrie canadienne de l'acier risque d'être prise au piège. Tant que je serai votre ministre du Commerce extérieur, je ferai tout mon possible pour vous aider à vendre votre acier.

Une autre raison est que vos demandes étaient bien conçues, bien documentées et entièrement raisonnables. L'industrie a demandé des remèdes précis à l'égard de problèmes précis, et non des mesures protectionnistes radicales du genre Forteresse Canada.

Mais il existe une autre raison, et il est difficile d'en sous-estimer l'importance. L'industrie de l'acier s'est exprimée d'une seule voix -- la voix du Congrès sur le commerce de l'industrie sidérurgique, où main-d'oeuvre et patronat travaillent ensemble. Et c'est ce qu'il est difficile d'ignorer.

\*

Il y a beaucoup de valeur à travailler ensemble, c'est un fait confirmé. Et j'ajouterai, à l'intention des membres du syndicat des métallurgistes, que ce qui donne de bons résultats en un endroit peut en donner également en d'autres endroits. Vous savez que le Canada se prépare actuellement à deux séries distinctes de négociations commerciales internationales, l'une, sur le plan bilatéral, avec les États-Unis, et l'autre, sur le plan multilatéral, dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, mieux connu sous le nom de GATT.

Ces deux séries de négociations seront d'une importance vitale pour l'avenir de notre pays. Nous sommes une nation commerçante, plus que n'importe quel autre pays du monde ou presque. Pour faciliter nos préparatifs et connaître le déroulement des négociations, nous avons établi un système de groupes consultatifs qui représentent les intérêts de tous les grands secteurs de l'économie canadienne. Ces