

Les mécanismes de règlement des différends que prévoit l'Accord fonctionnent, et ils fonctionnent bien. Les commerçants canadiens et américains veulent y recourir pour régler leurs conflits. Ces mécanismes remplaceront en grande partie le cycle stérile de mesures et de contre-mesures qui, autrement, pourrait caractériser nos différends commerciaux.

Le chapitre 18 de l'Accord de libre-échange définit désormais un mécanisme général de règlements des différends qui nous permet de résoudre nos conflits commerciaux avec efficacité et efficience. Deux groupes spéciaux ont été constitués jusqu'ici. Le chapitre 19 prévoit un mécanisme particulier de règlement des différends en matière de droits antidumping et compensateurs. La création de onze groupes spéciaux a déjà été demandée.

Nous savons qu'il nous faudra concilier nos intérêts commerciaux de temps à autre. Même les meilleurs amis ne peuvent mener des échanges commerciaux bilatéraux d'une valeur de 200 milliards de dollars, sans que des litiges surviennent. Par exemple, un groupe spécial créé en vertu du chapitre 18 procède actuellement à l'étude d'un texte de loi américain visant à interdire l'importation de homards canadiens vivants qui ne satisfont pas au calibre fixé par le gouvernement fédéral américain. Le gouvernement canadien est intervenu pour défendre sa cause en prenant toutes les dispositions nécessaires. Nous sommes confiants que le groupe spécial du libre-échange reconnaîtra le bien-fondé de nos arguments et résoudra de manière appropriée ce différend bilatéral.

Je vous rappelle que les différends commerciaux ne touchent qu'environ 1 % de la totalité de nos échanges bilatéraux. Ce qui revient à dire que près de 99 % de nos échanges commerciaux bilatéraux en 1989 se sont effectués sans aucun différend.

En ce qui concerne le Canada atlantique, la sécurité d'accès apportera la confiance nécessaire pour accroître le nombre de coentreprises aux États-Unis. Des tarifs douaniers moins élevés sur les produits canadiens qui pénètrent aux États-Unis encourageront les Canadiens à transformer des produits avant l'exportation. Ce qui se traduira par une moindre dépendance à l'égard des produits primaires, et par des emplois plus nombreux et plus intéressants dans les industries secondaires.

Le défi du libre-échange consiste à se montrer capable d'être concurrentiel sur un libre marché nord-américain. L'ALE ne garantit pas l'accroissement des ventes ou des profits, mais il offre en revanche les possibilités d'atteindre ces objectifs. Les exemples que l'on me