

Nos étroites relations englobent manifestement le commerce. L'ampleur de nos relations bilatérales est inégalée dans le monde. Le volume de nos échanges outre-frontière a représenté 120 milliards de dollars américains l'an dernier -- ou à peu près le quinzième de tous les échanges mondiaux.

Quoi qu'on en dise, le Canada est votre plus gros client au monde. Vous vendez plus à 25 millions de Canadiens que vous ne vendez aux 280 millions d'Européens du Marché commun. Vous nous vendez deux fois plus qu'au Japon. De fait, la province de l'Ontario vous achète à elle seule plus de produits que ne le fait le Japon.

En plus d'être votre plus important marché, le Canada est également votre marché le plus dynamique. Vos exportations vers notre pays ont grimpé de 20 % l'an dernier, et elles s'accroissent à nouveau cette année.

Tout cela signifie que nos deux pays, qui sont les seules nations entre le Rio Grande et l'Arctique, sont interdépendants. Le continent serait fort différent si nous ne l'étions pas.

Le commerce entre nos pays n'est pas un jeu à somme nulle. Nous y gagnons tous les deux. Ce commerce alimente la croissance dans nos deux pays. Et il garantit un grand nombre d'emplois. En fait, plus de deux millions d'emplois canadiens -- et plus de deux millions d'emplois américains -- sont directement tributaires de nos échanges réciproques.

Et pourtant, nous insistons pour l'entraver. Nous continuons à maintenir des barrières de toutes sortes -- tarifaires et non tarifaires - pour entraver nos échanges de biens et de services. Le mur commercial qui nous sépare encore nous empêche grandement de réaliser tout le potentiel dont nos deux peuples sont capables.

Il est vrai que ce mur a été graduellement érodé lors des diverses négociations commerciales multilatérales. Lorsque seront pleinement appliquées en 1987 les dernières réductions tarifaires issues du Tokyo Round, jusqu'à 70 % de nos échanges se feront en franchise. Mais ce chiffre est un peu trompeur. Il s'agit de 70 % des produits que nous échangeons déjà. Cela ne compte pas les produits que nous aimerions -- mais que nous ne pouvons -- échanger parce que les tarifs sont trop élevés. Vous imposez par exemple un droit de 42 % sur les complets pour hommes, et des droits allant de 15 à 23 pour cent sur nos produits pétrochimiques.