

Les États-Unis représentent un marché immense et dynamique qui revêt une importance critique pour de nombreuses entreprises basées au Canada. Les États-Unis sont de loin nos meilleurs clients et, pour sa part, le Canada est le principal débouché des exportations américaines. Par exemple, seulement l'an dernier les échanges ont totalisé 256 milliards de dollars. Aucun autre pays ne s'approche de ce chiffre. Et il s'agit d'échanges de qualité — de contrats de programmation informatique et d'ingénierie, de satellites, de voitures de métro, de simulateurs de vol et d'avionnerie. Environ 35 % des productions manufacturières canadiennes sont exportées aux États-Unis.

Les échanges se font généralement sans incident. Chaque jour, des chargements entiers, acheminés par camion, train et avion, traversent la frontière efficacement, sans bruit et sans problème. Mais il arrive parfois qu'il y ait des difficultés et c'est alors qu'il faut de bonnes règles, des règles qui mettent les parties sur un pied d'égalité. Au cours des derniers six mois, cette prescription a été mise à l'essai et elle a prouvé sa valeur.

Nous sommes très vulnérables face aux manifestations de mécontentement des Américains, mécontentement qu'alimentent la récession et les élections. Le volume des échanges touchés par les divers différends entre le Canada et les États-Unis peut ne représenter qu'un faible pourcentage du commerce entre nos deux pays, mais il ne nous en donne pas moins des frissons. Même un seul pour cent est de trop.

Et les campagnes de représailles, guère plus qu'un échange de mauvais procédés, ne sont pas une solution. La solution, c'est de faire fonctionner efficacement les règles du commerce international. Nous le savons et les Américains le savent. Les représentants américains sont d'ailleurs les premiers à reconnaître qu'ils ont besoin plus que quiconque de bonnes règles, compte tenu de la vulnérabilité particulière de leur système aux arguments persuasifs des groupes d'intérêt.

L'ALE a-t-il permis de relever le défi? Nous croyons que si. Nous n'avons pas toujours pu éviter les différends, mais nous les réglons. L'ALE nous a donné les moyens de riposter, d'interpeller les Américains lorsqu'ils ne respectent pas les règles. Aucun autre partenaire commercial des États-Unis n'a ces outils à sa disposition.

La semaine dernière, par exemple, nous avons appris qu'un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 18 de l'ALE avait unanimement confirmé notre position selon laquelle tous les frais d'intérêt liés à des emprunts réalisés pour l'acquisition d'installations et d'équipements de production au Canada et aux États-Unis doivent être pris en compte dans le coût de production aux fins des règles d'origine de l'ALE. Tous ces frais