

*Les subsides*

affaires du Canada à l'échelle internationale. Si l'on peut conclure une entente quelconque avec son principal client, cela rend bien des choses possibles.

Revenons donc à notre entreprise. Une entente à long terme sur les occasions de vente permet à l'entreprise, c'est-à-dire au Canada, de planifier avec plus d'assurance. Elle peut acheter des matières premières en plus grandes quantités et économiser. Des ventes assurées peuvent permettre à l'entreprise de dépenser davantage pour la recherche ou pour ses projets d'expansion. Il y a divers avantages à connaître les règles du jeu pour les ventes à son principal client. C'est la même chose pour les pourparlers commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Je souligne qu'il s'agit de pourparlers commerciaux. C'est d'une importance vitale pour les exportateurs canadiens de connaître les règles du jeu. La seule façon pour eux de savoir quelles seront les règles du jeu pour leurs rapports futurs avec les États-Unis, c'est que le gouvernement du Canada et celui des États-Unis en viennent à une entente. Les pourparlers commerciaux ouvrent la voie de l'avenir. Le gouvernement a le devoir de prendre l'initiative pour ouvrir cette voie afin que les entreprises puissent le suivre avec confiance et créer les emplois dont nous avons besoin en vendant plus de biens et de services.

Pour compléter ou étoffer notre analogie, on peut demander ce que l'entreprise ferait pour augmenter ses ventes à part discuter et collaborer avec son principal client. La réponse est évidente. Elle discuterait avec ses autres clients anciens et nouveaux et s'efforcerait de s'entendre avec eux aussi sur les règles du jeu. Bien entendu, c'est exactement ce que le Canada veut faire à la veille de la prochaine série de négociations du GATT et des pourparlers commerciaux entre le Canada et les autres pays du monde. Nous nous entretiendrons avec des clients en puissance du monde entier. Encore une fois, comme dans le cas des pourparlers commerciaux avec les États-Unis, la tâche du gouvernement sera d'ouvrir la voie, de veiller à ce que la route vers la prospérité soit clairement indiquée pour les exportateurs canadiens afin de leur inspirer confiance dans l'action entreprise.

J'ai du mal à imaginer qu'un Canadien soit contre l'idée de nous entretenir avec l'un ou l'autre de nos clients, sans parler de notre meilleur client, sur les règles à établir pour l'avenir. C'est nécessaire, et pourtant le fait que la question soit mise en délibération aujourd'hui laisse entendre que les Canadiens des partis de l'Opposition sont contre ces pourparlers avec nos clients ou qu'ils doivent du moins se dire contre.

Je me demande pourquoi ils se font tant de bile. Les entretiens ne présentent aucun risque. Tous ceux qui font de la politique savent qu'il n'y a pas de mauvaises questions, seulement de mauvaises réponses. Les gens d'affaires vous diront qu'il n'y a pas de mauvais entretiens sur un marché, seulement de mauvais marchés. Le fait est que le Canada ne négocie pas, à l'échelle mondiale ou avec les États-Unis, dans l'intention de parvenir à une entente à n'importe quel prix. Au contraire. Si le Canada ne peut pas conclure d'accord qui soit dans l'intérêt de tous les Canadiens, il n'y aura pas d'accord. C'est ce qu'a dit clairement le premier ministre (M. Mulroney).

Le but de ces négociations est, en quelque sorte, de conclure une police d'assurance, mais si le coût en est trop élevé,

nous ne souscrirons pas. On ne s'inquiète certainement pas du fait que le Canada n'a pas l'expérience des négociations commerciales, ce n'est certainement pas la raison. Le commerce est le fil le plus long de notre tissu culturel. Le Canada a toujours été une nation commerçante. C'est le commerce qui a bâti cette nation dont nous sommes fiers. Maintenant, nous devons être fiers de nos commerçants. Si nous avons confiance dans leur aptitude à soutenir la concurrence, nous voudrions certainement discuter avec les États-Unis et avec d'autres de la possibilité d'abaisser les barrières douanières, de sorte que nos commerçants puissent soutenir la concurrence sur un pied d'égalité.

Les commerçants canadiens sont aussi compétents que les autres hommes d'affaires du monde. Nous devons leur donner la possibilité de commercer davantage. Nous devons détruire certains des obstacles qui existent entre le Canada et les États-Unis. Je me demande si en Ontario, au Québec, dans les Maritimes, on s'est demandé ce que cela signifierait si tout le nord-est des États-Unis était ouvert au commerce. Voilà un marché plusieurs fois plus grand que le marché canadien. En Colombie-Britannique nous pouvons viser la Californie, un marché plus grand que tout le Canada. S'il y en a qui pensent que la Colombie-Britannique ne peut pas concurrencer, sur la côte du Pacifique, ce qui vient de l'est des États-Unis et du Canada, qu'ils regardent les distances. Le libre-échange, pas nécessairement, mais des échanges améliorés, voilà certainement ce que nous voulons. Donnons à nos gens d'affaires les occasions dont ils ont besoin. C'est maintenant qu'il faut poursuivre ces accords. En ce qui concerne les discussions sur les échanges commerciaux, le plus tôt sera le mieux. Après ce qui est arrivé au Canada, et surtout aux 4,000 travailleurs des fabriques de bardeaux de la Colombie-Britannique, je ne peux m'empêcher de trouver regrettable que ces négociations n'aient pas commencé cinq ans plus tôt, car on ne nous imposerait peut-être pas de droits compensateurs maintenant. Ces entretiens sont d'une importance vitale pour l'avenir du Canada.

Ce serait nier un droit acquis de naissance que de promouvoir les échanges commerciaux sans envisager de garder notre poste de chef de file dans le monde. Tout en vendant plus de produits et de services que nos concurrents, nous maintiendrons la tradition et nous continuerons à exporter des idées et à jouer un rôle humanitaire; si le Canada s'est taillé une bonne réputation à l'étranger, ce n'est pas uniquement pour ses talents de vendeur. Nous avons la réputation d'être des partenaires commerciaux agréables. Dans bien des pays, cela signifie également que nous sommes bons tout simplement. Nous pouvons être de bons commerçants également. Nous avons une bonne réputation à cet égard. Nous tenons à soutenir la concurrence de toutes nos forces, mais nous voulons aussi garder la réputation d'être de bons partenaires commerciaux, d'être des gens d'un commerce agréable. Si nous voulons représenter les entreprises canadiennes aux négociations sur les échanges commerciaux, nous devons être capables de maintenir le dialogue avec les représentants des entreprises et des travailleurs canadiens. C'est pourquoi nous avons établi un système de consultation, un dialogue permanent, qui n'a pas son pareil dans le monde. Tout au long des entretiens commerciaux, les négociateurs du gouvernement seront guidés, ne l'oubliez pas,