

Ces objectifs sont pour la plupart en voie de concrétisation. À preuve, les échanges entre les partenaires de l'ALENA ont augmenté de 10 à 20 p. 100 au cours des six premiers mois de l'application de l'Accord.

Mais comment peut-on concilier notre objectif trilatéral de libéralisation des échanges avec des accrocs tels que le contentieux du bois d'oeuvre? Ce qui saute aux yeux justement ici, c'est que l'ALENA, et l'ALE [Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis] avant lui, n'a pas tout réglé. Je veux parler de la réforme de la législation relative aux droits compensateurs et aux droits antidumping.

Le Canada a d'abord conclu un accord bilatéral de libre-échange puis un accord trilatéral, précisément parce qu'il est à la recherche d'un environnement commercial stable. C'est un besoin pour lui. Nous étions disposés à nous mesurer à la concurrence accrue que suppose le libre-échange; nous avons dû parfois nous plier à des ajustements douloureux; et nous avons procédé à notre restructuration afin de pouvoir soutenir la concurrence dans une économie nord-américaine intégrée, tremplin obligé vers la lutte contre une concurrence véritablement mondiale.

Nous avons consenti à ces engagements pour augmenter notre compétitivité; aussi voulons-nous aujourd'hui que l'accord de libre-échange fonctionne.

Or, il ne fonctionne pas lorsque les industries des trois pays continuent de vouloir bloquer les exportations en prenant des mesures compensatoires ou antidumping.

Cet aspect est pour nous très important. C'est la raison pour laquelle, avant de nous joindre à l'ALENA, nous avons insisté pour que deux groupes de travail trilatéraux explorent des solutions pouvant conduire, d'ici au 31 décembre 1995 à une réforme des lois sur les recours commerciaux.

Dans l'examen de cette question, nous aurions intérêt à nous inspirer de la démarche européenne. Entre les membres de l'Union européenne, les lois antidumping ont été éliminées. À l'égard des pays non membres, un seul régime antidumping est appliqué. De la même façon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont convenues de considérer comme commerce intérieur tous les échanges effectués à l'intérieur de leur zone de libre-échange.

Dans un marché nord-américain intégré, où les entreprises ont rationalisé leur production à l'échelle nord-américaine, la notion de «branche de production nationale» n'a probablement plus sa place. Ne devrions-nous pas étudier les répercussions du mode de fixation des prix sur l'ensemble du marché continental? Ou suffirait-il de revoir les définitions, les seuils et les mécanismes prévus dans les lois antidumping actuelles?