

toutes les régions du Canada et des États-Unis et à favoriser un développement économique équilibré dans nos deux pays. Deuxièmement, nous croyons qu'il nous faut combattre toutes les autres barrières tarifaires et non tarifaires afin d'être en mesure de favoriser une concurrence loyale entre nos producteurs, tant en Amérique du Nord que dans le reste du monde. Et troisièmement, nous avons besoin d'un accord suffisamment contraignant pour fixer de façon précise les règles qui permettent de régler les litiges. Avec davantage de certitude et de prévisibilité, nous aurons l'un et l'autre une attitude plus confiante à l'égard de l'investissement, de l'expansion, de la modernisation et de la spécialisation.

Un nouvel accord commercial devrait remettre en question un grand nombre de barrières commerciales pour être réellement avantageux pour les deux parties. Il devrait viser à réduire ou à éliminer les tarifs douaniers dans un délai convenu, au moyen de dispositions échelonnées et transitoires adaptées aux besoins des secteurs visés. Mais les tarifs douaniers ne sont qu'un des aspects d'un ensemble. C'est dans le domaine des barrières non tarifaires que l'on a le plus de chances de retirer des avantages tangibles. Nous devons examiner les règles touchant la teneur locale. Nous devons traiter des restrictions que les programmes « Buy America » et « Buy Canada » imposent aux marchés publics.

Nous devons préciser les moyens permettant de limiter tout ce qui entrave la position concurrentielle de chacun à l'exportation. Au Canada, nous sommes vivement préoccupés par le nombre croissant et la portée de plus en plus étendue des lois américaines sur la protection du commerce, par la fréquence avec laquelle des mesures *anti-dumping*, compensatoires et d'exception sont demandées et envisagées. Il arrive parfois que ces mesures visent directement les produits ou services canadiens. Elles sont souvent destinées à d'autres que nous, mais nous en ressentons le contrecoup. Nous croyons qu'il est essentiel de favoriser un environnement commercial plus prévisible et plus compétitif entre les deux pays.

Et c'est là qu'intervient la notion contemporaine bien connue de « respect des règles du jeu ». À notre avis, respecter les règles du jeu signifie s'en tenir à des règles convenues, qui ne sont pas nécessairement vos règles, ni nos règles; qui, en d'autres termes, ne sont pas les règles imposées unilatéralement par l'un ou l'autre. Nous considérons que l'adoption de règles acceptables de part et d'autre, de règles justes et équilibrées pour les deux pays, constitue l'avantage primordial d'un nouvel accord. Toutes ces considérations font que nous avons l'un et l'autre beaucoup à gagner d'un nouvel accord commercial bilatéral.

D'autant plus qu'il existe dans le monde un très grand nombre de précédents d'accords commerciaux bilatéraux conclus avec succès entre voisins de taille inégale. Il n'y a pas longtemps, je me trouvais en Nouvelle-Zélande, pays qui a conclu un accord commercial bilatéral de trois ans avec l'Australie. Les Néo-zélandais sont tellement enchantés de cette mesure qu'ils souhaitent en accélérer le processus, raccourcir la période de transition prévue pour permettre à leurs industries de s'adapter. Même attitude à cet égard de la part des Australiens.

Il est vrai toutefois que nous avons certaines préoccupations au sujet de notre souveraineté culturelle, qui n'est pas comprise de tous les Américains. Outre les similarités qui existent entre nos deux peuples, il y a également des différences, et nous n'avons pas l'intention d'y renoncer. Nous sommes un pays bilingue. Nous entendons le rester. Nous avons choisi d'implanter un réseau de programmes sociaux plus étendu que celui des Américains, qu'il s'agisse de régimes de santé, d'assurance-chômage et