

4. affronter les besoins d'adaptation qui découlent non seulement de la concurrence que nous livrent les États-Unis, mais aussi des impératifs d'un marché mondial où la compétition est extrêmement vive.

Notre but, en somme, est d'améliorer les revenus, les possibilités d'emploi et les niveaux de vie des deux côtés de la frontière.

Si nous et nos partenaires américains ne parvenons pas à un arrangement qui permette d'atteindre ces objectifs, alors il n'y aura pas d'entente.

Notre souveraineté politique, notre dispositif de programmes sociaux, notre lutte contre les disparités régionales, notre identité culturelle unique et notre caractère linguistique particulier constituent l'essence même de notre nation. Ils ne feront pas partie des enjeux de ces négociations.

Le Canada est un pays bilingue; juridiquement et, de plus en plus, dans les faits. Notre caractère bilingue est une des raisons pour lesquelles les gouvernements fédéral et provinciaux subventionnent directement la promotion de la culture; d'où l'existence de règles spéciales à l'égard de notre secteur culturel dans la législation sur Investissement Canada.

Quand viendra le moment de discuter de meilleures règles commerciales pour les industries culturelles, il faudra que vous compreniez que notre souveraineté culturelle est tout aussi vitale dans notre vie nationale que notre souveraineté politique. Et comment pourrait-il en être autrement pour nous, car votre population est dix fois la nôtre? Une telle proximité exige de la part du Canada une vigilance de tous les instants.

Le Canada et les États-Unis sont des démocraties souveraines distinctes. Chez vous, le dispositif de sécurité nationale recouvre un plus grand nombre de domaines que chez nous; au Canada, c'est le dispositif de la souveraineté culturelle qui en recouvre plus large que chez vous.

Malgré les inquiétudes que soulève toujours la perspective du changement, je suis convaincu que les Canadiens appuient fermement nos efforts en vue de négocier une nouvelle entente commerciale avec les États-Unis.

Certains se demandent, tant au Canada qu'aux États-Unis, si une telle entente pourrait être adoptée par le Congrès, où la tendance protectionniste semble de plus en plus forte. À ces sceptiques, et en fait aux membres du Congrès aussi, je voudrais rappeler l'ampleur de l'enjeu du commerce bilatéral entre nos deux pays.

Le Canada est votre principal marché d'exportation. En dépit de la valeur élevée du dollar américain, nous avons acheté l'année dernière pour 53 milliards de dollars de produits américains. Nous achetons 20% de toutes vos exportations, lesquelles touchent en grande partie les produits manufacturés. De tous vos marchés, c'est celui du Canada qui croît le plus rapidement, soit au rythme de 40% depuis deux ans. Dans le seul État de l'Illinois, les exportations vers le Canada ont augmenté de 25% l'année dernière, atteignant un record de \$3,8 milliards.

Le commerce des biens et services entre nos deux pays s'est chiffré à près de \$150 milliards U.S. l'an dernier; il n'y a pas deux autres pays au monde dont les échanges bilatéraux soient aussi élevés. C'est 50% de plus que le commerce entre les États-Unis et le Japon, et c'est plus que votre commerce total avec les dix pays du Marché commun réunis. Plus de quatre millions de travailleurs, des deux côtés de la frontière, vivent directement du commerce bilatéral entre nos deux pays. Ce serait donc une erreur pour les membres du Congrès, les gens d'affaires ou les travailleurs américains de sous-estimer l'importance des liens économiques avec le Canada.

Quand je parle des avantages mutuels à libéraliser le commerce entre nos deux pays, j'insiste sur le mot *mutuel*. Et quand j'évoque les dangers mutuels du protectionnisme, j'insiste encore sur le mot *mutuel*.