

L'évolution des diverses négociations commerciales dont je viens de parler a des conséquences directes pour vous et votre entreprise. L'issue de ces pourparlers définira les règles du jeu pour vous et vos concurrents, qu'ils se trouvent de l'autre côté de la rue, du continent ou du globe. Le but des négociations, c'est d'empêcher que vous soyez gênés par des barrières déraisonnables.

Mais les gens d'affaires auraient tort de se laisser aller à un optimisme béat. Il subsiste des facteurs qui menacent les acquis de la libéralisation des échanges. Des voix s'élèvent contre la participation à l'ALENA et à l'OMC.

Pour une bonne part, ce sont les mêmes voix que nous avons entendues au moment des négociations de ces accords. Il est normal que, dans la mêlée qui caractérise souvent le débat politique, des voix discordantes, plus puissantes, se fassent entendre au-dessus des voix de la raison. Mais au bout du compte, la raison doit triompher.

Les gens d'affaires américains se sont montrés déterminés dans le passé à convaincre l'Administration de la nécessité de passer aux étapes suivantes et d'accepter ces nouvelles règles, et je trouve leur zèle fort encourageant. Au fond, un régime stable, où les changements sont prévisibles et les désaccords abordés de manière rationnelle, ne peut manquer d'avantager l'industrie.

Vous pouvez contribuer énormément à faire pencher la balance en faveur d'un système plus efficace, fondé sur le respect des règles. Pour commencer, vous pouvez faire comprendre à vos gouvernants à quel point il importe de s'entendre sur une législation concernant la procédure accélérée, de faire avancer les dossiers non encore résolus à l'OMC (celui des négociations sur les télécommunications de base, par exemple), de réaliser des progrès au sein du groupe de travail de l'ALENA sur les recours commerciaux, et de dire non à ceux qui réclament l'adoption de mesures protectionnistes plus poussées, de quelque nature qu'elles soient.

Mais surtout, vous qui croyez au système commercial international, vous devez en démontrer la valeur à ceux qui pensent que le protectionnisme sert davantage les intérêts des États-Unis.

Au début de mon allocution, j'ai signalé à quel point Boston est bien vu au Canada comme ville internationale.

Il n'est pas sans intérêt de savoir que l'un des plus éminents citoyens de cette région était le fils d'un isolationniste de premier plan, d'un chef du mouvement « America First » avant l'entrée des États-Unis dans la Deuxième Guerre mondiale.