

vous négocierez avec le reste du monde. Et que Dieu nous préserve du chaos qui en résulterait!

Telles sont les six raisons qui font qu'un accord commercial servirait nos intérêts mutuels. Mais il y a d'autres raisons qui découlent de nos besoins nationaux respectifs. En ce qui nous concerne, un accès plus sûr au marché américain favoriserait des chaînes de production plus longues et moins coûteuses dans les usines canadiennes et nous permettrait de réaliser les économies d'échelle qui nous ont fait grandement défaut par le passé.

Alors, que pouvons-nous faire pour ne pas en rester là? Deux choses viennent à l'esprit.

Tout d'abord, les deux gouvernements doivent sensibiliser le public aux objectifs d'un accord commercial. L'objectif n'est pas un système de libre-échange immédiat, effréné et absolu. L'objectif est de mettre en place une structure imposée qui, à long terme, éliminera de façon ordonnée les barrières tarifaires et non tarifaires.

L'objectif consiste à établir des relations solides qui favoriseront la croissance économique et la création d'emplois dans un environnement fiable.

En second lieu, le secteur privé, tant aux États-Unis qu'au Canada, peut intervenir en luttant contre le protectionnisme - en défendant les intérêts d'une majorité silencieuse contre les intérêts d'une minorité bruyante - et en avertissant les gouvernements lorsqu'ils se font tort à eux-mêmes.

Je reconnais que cela ne sera pas facile aux États-Unis. Bien que le Président se soit déclaré nettement favorable à des négociations commerciales avec le Canada, il semble que le climat soit au protectionnisme aux États-Unis. Le déficit commercial est devenu une importante question politique. En tant que nation commerçante, nous sommes sensibles à vos préoccupations.

Mais nous sommes des partenaires loyaux. Nous ne sommes pas la cause de vos problèmes. Ce n'est un secret pour personne que cette poussée de fièvre protectionniste américaine met les Canadiens mal à l'aise. Un nombre croissant de mesures commerciales sont dirigées contre nous. Des secteurs essentiels tels que l'acier et le bois d'oeuvre résineux sont menacés. Parfois, nous sommes les victimes innocentes de conflits commerciaux plus vastes. Je