

commercial, et dans d'autres domaines. Nous voulons également rétablir et raffermir le sens du travail d'équipe entre le secteur privé et l'État.

Voilà nos grandes lignes de conduite. Il reste à les appliquer efficacement au milieu des réalités économiques et politiques qui nous entourent. Le défi peut sembler difficile voire démesuré, mais il peut et il doit être relevé.

Quelles sont donc ces réalités? Arrêtons-nous à les décrire rapidement.

La plus évidente réside dans l'importance cruciale de garantir notre accès au marché américain. Près de 40 % des biens manufacturés au Canada sont exportés directement aux États-Unis. Rares sont les industries canadiennes qui ne dépendent pas d'une façon ou d'une autre du marché américain. L'imposition de barrières par les États-Unis, ou même la perspective d'une telle imposition, pourrait avoir un effet dévastateur sur l'économie canadienne.

Il faut alors se demander si, dans une telle situation, nous devrions chercher à conclure des arrangements spéciaux avec les États-Unis. Si oui, quel genre d'arrangements? Et quels en seraient les avantages et les désavantages pour nous?

Dans nos efforts en vue d'abaisser les barrières, nous ne partons quand même pas à zéro. En 1987, lorsque s'appliqueront intégralement les réductions tarifaires convenues lors de la dernière série de négociations multilatérales du GATT, environ 80 % de nos exportations actuelles vers les États-Unis seront affranchies de tous droits. Il reste néanmoins des secteurs où les Canadiens pourraient supporter la concurrence mais où les Américains imposent des tarifs douaniers élevés. Le secteur pétrochimique en est un exemple, les droits à acquitter atteignant 15 %. Même des tarifs peu élevés peuvent constituer de véritables barrières lorsque, par exemple, nos ressources sont valorisées avant l'exportation.

Mais les obstacles possibles ne se limitent pas aux seuls tarifs. Nous devons aussi composer avec diverses barrières d'un autre ordre. Bien des organismes du gouvernement américain, par exemple, sont soumis aux dispositions "Buy America" qui nous empêchent de leur vendre nos produits ou incitent nos exportateurs à s'établir aux États-Unis. Mais il y a aussi des prescriptions sur la teneur locale, les arrangements de réciprocité et différentes autres mesures qui visent les importations en provenance d'autres pays, mais dont les effets se répercutent sur nous.