

Il y a d'autres domaines, toutefois, où il reste beaucoup à faire. En dépit de l'aboutissement des négociations sur le libre-échange, nous n'avons pas réussi à neutraliser entièrement l'une des armes les plus redoutables de l'arsenal du protectionnisme et, par le fait même, nous avons laissé un cadavre de taille plutôt imposante dans le placard.

Je fais allusion aux recours commerciaux, c'est-à-dire aux droits antidumping et compensateurs. Bien que nous ayons établi la plus importante relation commerciale qui existe au monde entre deux pays - en vertu de laquelle la très grande partie des échanges bilatéraux se fait sans entrave -, nous sommes aux prises avec un certain nombre de différends commerciaux pernicieux qui représentent, en gros, la victoire des intérêts politiques, intérieurs et sectoriels sur les intérêts nationaux.

Dans la plupart des cas, ces différends ont été entretenus par le biais d'un régime de lois offrant des recours commerciaux, mais dont les modalités d'application n'ont pas été révisées en fonction des réalités d'une zone de libre-échange.

Maintenant que l'ALENA est bien en place, que les négociations de l'Uruguay Round sont terminées et que l'Organisation mondiale du commerce est en train de naître, il est temps de surmonter nos craintes et de nous attaquer résolument à ce problème.

C'est un non-sens économique que de maintenir l'application des recours commerciaux traditionnels sur le marché intégré que nous avons créé en Amérique du Nord.

À une époque, le contexte économique était très différent. On pouvait facilement reconnaître une frontière nationale. Il y avait de bonnes raisons et des méthodes pratiques d'exclure les produits dont les prix étaient injustes. Devant notre Chambre des communes, un de mes lointains prédécesseurs faisait remarquer que « le dumping est un mal et nous comptons nous y attaquer ».

Mais cela se passait en 1904. Que de chemin nous avons parcouru depuis, en tant que pays, en tant que continent, et en tant que système mondial de commerce!

Les anciennes règles étaient peut-être adéquates lorsque le marché nord-américain n'était pas intégré. Ces règles avaient été formulées à une époque où les producteurs étaient généralement implantés dans un seul pays, où les fonctions de production étaient plus simples, où les facteurs de production multinationaux étaient rares et où les marchés de produits demeuraient assez distincts.

De nos jours, la plupart des producteurs considèrent l'Amérique du Nord comme un seul marché intégré. Les entreprises arrêtent leurs décisions d'approvisionnement et de production en fonction