

loin, l'emporte est la décision d'explorer directement avec l'Administration américaine la perspective et la portée d'un nouvel accord commercial bilatéral.

Cette décision n'a pas été prise à l'aveuglette, ou de façon précipitée. Ce n'était certes pas un "acte de foi". Nous nous sommes fondés sur toutes les consultations que moi-même et nombre de mes collaborateurs avons eues, sur toutes les études que nous avons fait préparer - nous en avons en abondance - ainsi que sur l'expérience acquise pendant la dernière année, au cours de laquelle nous nous sommes attaqués aux problèmes et aux défis que présente notre performance commerciale.

Nous avons préparé le terrain avec beaucoup de soin. De concert avec les provinces et le secteur privé, nous avons établi nos objectifs et préparé nos positions.

Ce que nous n'avons pas fait par contre, c'est de divulguer la liste de ce qui est négociable et de ce qui ne l'est pas. Nous ne l'avons pas fait et nous ne le ferons pas. Dans les négociations, comme au poker, on ne montre pas son jeu à l'adversaire. Si nous disions à tout venant ce que sera notre stratégie de négociation, nous pourrions faire taire certaines critiques au Canada même - mais nos positions s'en trouveraient certainement affaiblies une fois les négociations commencées.

Mais je vous rappelle qu'il s'agira de négociations commerciales et, comme l'a déclaré le Premier ministre en chambre le 26 septembre, et je cite: "Notre souveraineté politique, notre dispositif de programmes sociaux, notre lutte contre les disparités régionales, notre identité culturelle unique, notre caractère linguistique particulier, voilà les éléments qui constituent l'essence même du Canada. Ils ne sont pas en jeu dans les négociations que nous envisageons. Ils seront plus forts dans un Canada devenu plus confiant et plus prospère grâce à des relations commerciales saines et vigoureuses avec son plus gros client et meilleur ami et avec le monde entier."

Voici une autre importante mesure préparatoire aux pourparlers. Nous avons établi le cadre d'un Comité consultatif du commerce extérieur (CCCE) dont les membres proviendront du secteur privé. Le comité, qui sera permanent, sera dirigé par Walter Light, président du Comité exécutif de la Northern Telecom, et certains d'entre vous ici ce soir en feront certainement partie. Le comité est doté d'un de ces merveilleux sigles bureaucratiques, le CCCE. Il comprendra une vingtaine de groupes de consultation sectoriels, qui seront connus sous le symbole