

qui concerne les subventions et les droits compensateurs. Dans nos nombreuses démarches auprès des autorités américaines, nous avons souligné comment les changements envisagés vont amener les lois américaines à avoir des effets restrictifs sur le commerce au lieu de libéraliser les échanges, ce qui est contraire à l'esprit de l'Uruguay Round.

Il semble que l'Administration n'obtiendra pas, en ce qui a trait aux mesures législatives de mise en oeuvre, le pouvoir accordé en vertu de la procédure accélérée dont il a besoin pour poursuivre le processus de libéralisation des échanges. Nous le regrettons et nous ne pouvons qu'espérer qu'il obtiendra aisément ce pouvoir du Congrès l'an prochain.

Ce ne sont pas seulement le Canada et les États-Unis, mais tous les pays qui bénéficieront des futurs accords commerciaux, que ce soit par le biais de l'élargissement de l'ALENA ou d'accords conclus de façon multilatérale, par l'intermédiaire de l'Organisation mondiale du commerce.

Certaines des préoccupations qu'ont le Canada et la communauté internationale au sujet des mesures législatives de l'Uruguay Round aux États-Unis se reflètent dans les problèmes qui se posent dans le cadre de l'ALENA.

Considérons le différend relatif au bois d'oeuvre. Après huit ans d'un débat acrimonieux, huit ans durant lesquels des groupements sectoriels ont épuisé tous les moyens d'appel imaginables, le droit compensateur a finalement été supprimé par Washington. Mais, pendant qu'il était appliqué, des milliers d'Américains ont été contraints de payer plus cher leurs nouvelles maisons à cause de ce droit. Et l'inflation aux États-Unis a été supérieure à ce qu'elle aurait été autrement.

Des mesures comme celle-ci, qui sont souvent provoquées par quelques mécontents locaux, entravent les échanges et les décisions d'investissement, nuisent aux consommateurs et minent nos relations bilatérales.

La répétition de telles mesures risque de porter atteinte à la valeur même de l'Accord. En souscrivant à l'ALENA, le Canada avait fait valoir les arguments suivants : la zone économique élargie donnerait aux entreprises un meilleur accès à un marché nord-américain ouvert, comptant 370 millions de consommateurs; les barrières tarifaires et non tarifaires ne fausseraient plus le développement économique; les producteurs seraient mieux en mesure de réaliser leur plein potentiel en déployant leurs activités dans une économie nord-américaine intégrée; enfin, la concurrence devenant plus féroce, les consommateurs pourraient se procurer de meilleurs produits à de meilleurs prix.