

Le sentiment protectionniste qui s'accroît un peu partout dans le monde constitue peut-être la plus grande menace à notre prospérité et à la reprise de notre économie.

Étant donné que plus de 70 % de nos échanges s'effectuent aujourd'hui avec les États-Unis, il nous faut accorder la priorité sur le plan commercial au maintien de notre accès au marché américain. Les chiffres sont là. Il s'est engagé un peu partout au Canada un débat vigoureux sur les façons dont nous pourrions chercher à réaliser cet objectif. Il est encourageant de constater que le secteur privé commence à nous faire part de ses propositions; j'espère que cet exemple sera suivi par un grand nombre.

Arrêtons-nous un instant à examiner notre situation actuelle. Nous venons à peine d'échapper de justesse à l'application de mesures proposées aux États-Unis en vue d'imposer de nouvelles restrictions aux importations de résineux, d'acier et de cuivre. Imaginez un peu les conséquences si les décisions prises aux États-Unis dans ces secteurs clés pour le Canada nous avaient été défavorables. Nous avons déjà 1,5 million de chômeurs. Pendant combien de temps encore pouvons-nous continuer de nous fier aux règles existantes, aux efforts diplomatiques et à l'équilibre des forces intérieures aux États-Unis pour garder ouvert l'accès dont notre économie axée sur les exportations a un besoin vital pour survivre et prospérer?

Le Canada doit pouvoir être compétitif: voilà la clé. Aucune mesure d'isolement ne saura protéger le pays qui ne peut livrer concurrence. Nous sommes au cœur d'une révolution économique et technologique à l'échelle mondiale et, si nous n'arrivons pas à nous maintenir dans le peloton de tête, nous perdrons inévitablement du terrain.

En tant que nation commerçante, le Canada se doit de promouvoir une libération des échanges. Il nous faut examiner les options, soupeser les coûts, soupeser les avantages et parvenir à un équilibre qui valorise les intérêts canadiens. Nous recherchons un système multilatéral ouvert. Il n'est pas de meilleur endroit où commencer cette recherche que dans notre propre cour, avec notre plus grand partenaire commercial.

D'importantes questions doivent être posées chemin faisant, et j'invite les Canadiens en général à nous aider à trouver les bonnes réponses. Voici d'ailleurs quelques-unes de ces questions:

- Quels sont les principaux obstacles qui se posent aux exportateurs canadiens en ce qui concerne l'accès au marché, et dans quelle