

Fait numéro quatre: Les barrières commerciales font monter les prix et obligent les consommateurs et les entreprises à réduire leurs dépenses. Par exemple, la décision d'imposer un droit sur le bois d'oeuvre résineux réduira sans aucun doute les mises en chantier, l'un des moteurs de la croissance économique américaine. Un accord commercial devrait donner de meilleures méthodes de règlement des litiges, et donc limiter les risques de nuire à ses propres intérêts.

Fait numéro cinq: Les barrières commerciales affaiblissent souvent la compétitivité de nos industries sur le plan international. En Nouvelle-Angleterre, par exemple, le secteur de la haute technologie dépend de la stabilité de l'approvisionnement en énergie hydro-électrique canadienne à un prix compétitif. C'est pourquoi il nous est difficile de comprendre quels avantages vous pourriez tirer d'une surtaxe à la frontière, comme le préconisent certains membres de votre Congrès.

Enfin, fait numéro six: Un accord commercial offre la possibilité d'innover par des interventions concertées sur des questions aussi vitales que le commerce des services. Les services, qui représentent le secteur de nos économies où la croissance est la plus rapide, ne sont pas encore régis de façon appropriée par des accords internationaux.

Un accord commercial canado-américain pourrait avoir une grande incidence sur des négociations internationales plus larges.

Et il pourrait servir de modèle aux 93 pays qui ont adhéré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce quant à la façon de régler les litiges et d'améliorer la réglementation actuelle sur les subventions et les marchés publics. Toutes ces questions recourent les objectifs prioritaires des États-Unis dans la nouvelle série de négociations du GATT lancée à Punta del Este, la plus importante depuis la création de cet organisme il y a quarante ans. Mais il faudra, bien entendu, des années pour que ces négociations aboutissent à des résultats concrets.

Par ailleurs, le Canada et les États-Unis ont la possibilité de conclure un accord dans la prochaine année si, toutefois, cet accord reçoit un appui suffisamment fort des deux côtés de la frontière. C'est pourquoi certains Canadiens s'étonnent des mesures prises actuellement par les Américains. Car si vous ne parvenez pas à conclure un accord sur ces questions avec votre partenaire commercial le plus proche, il faut vous souhaiter bonne chance lorsque