

nord-américaine du travail. Bien sûr, les trois pays ont convenu, en août dernier, de créer une Commission nord-américaine de l'environnement. Nous constatons avec satisfaction que nos partenaires reconnaissent maintenant le bien-fondé de nos propositions.

Le Canada souhaite renforcer et accroître la coopération, et non les affrontements, entre les trois pays. C'est pour cette raison que nous ne pouvons souscrire à l'idée d'un recours à des sanctions commerciales pour faire appliquer ces accords. Nous croyons que les sanctions créent des barrières commerciales du type de celles que l'ALENA vise justement à démanteler.

La semaine prochaine, le Canada accueillera une autre série de négociations sur les accords parallèles. Le gouvernement a mis les dirigeants syndicaux et les responsables de mouvements de défense de l'environnement au fait de l'évolution de ces négociations et nous les avons consultés étroitement à chaque étape des discussions. Je suis persuadé qu'il est possible de conclure des accords parallèles solides et efficaces, et tel est le but que nous poursuivons.

Depuis 1985, notre politique commerciale poursuit des objectifs sur deux plans : celui des modalités de commerce régional au moyen de l'Accord canado-américain de libre-échange et de l'Accord nord-américain de libre-échange, et celui des accords commerciaux multilatéraux par l'entremise du GATT.

Certains opposants ont fait valoir que notre participation à l'ALE et à l'ALENA signifie que nous tournons le dos au GATT et au système commercial multilatéral.

Si c'était le cas, est-ce que mon prédécesseur se serait donné le mal de convoquer ses homologues à Toronto, en mai, dans le but de trouver un moyen de relancer les négociations de l'Uruguay Round?

En réalité, la meilleure réfutation de cette accusation a été formulée par l'ancien directeur général du GATT, M. Arthur Dunkel, qui a déclaré que «le multilatéralisme et le régionalisme peuvent coexister; mieux encore, en réalité, ils se renforcent l'un l'autre».

Le Canada n'a pas délaissé le système commercial multilatéral. Le bon aboutissement de l'Uruguay Round a toujours été et restera la première priorité du Canada sur le plan commercial. Cela dit, il est habituellement plus facile de conclure un accord entre trois pays qu'entre 110.

Bien que le rapport que nous avons remis aux dirigeants du G-7 au Sommet de Tokyo sur les mesures d'ouverture des marchés ne constitue pas l'accord final qui sera conclu dans le cadre de l'Uruguay Round, il marque un très grand pas dans la bonne direction. Comme je l'ai déjà dit par le passé, rien n'est conclu avant que tout n'ait été conclu.