

L'essentiel pour l'établissement d'une nouvelle série de règles est de s'entendre sur des engagements et des règlements significatifs en matière de subventions et sur des procédures de règlement des différends rigoureuses, rapides et obligatoires.

L'an passé, nos négociateurs se sont rencontrés environ une fois par mois. Ces réunions ont porté sur toute la gamme de questions présentant un intérêt pour les deux parties, notamment les marchés publics, les recours commerciaux, l'agriculture, les barrières tarifaires et non-tarifaires, les services, la propriété intellectuelle, le règlement des différends et les mécanismes de mise en oeuvre. Comme je l'ai dit plus tôt, il est temps maintenant de nous engager plus pleinement et d'accélérer l'allure. Nous devons le faire si nous voulons respecter les délais que nous impose la procédure accélérée appliquée par les États-Unis.

Les négociations progressent. Mais il nous reste à régler certains "facteurs de friction" - terme poli employé par nos ministères des Affaires étrangères pour décrire les problèmes. Ces problèmes nous ont bien montré la nécessité de conclure entre nous de nouvelles ententes sur les règles à suivre.

Ne nous méprenons pas. Ces facteurs de friction ne sont pas passagers. La façon dont nous les abordons influence la manière dont nous allons nous y prendre à l'avenir pour faire des affaires et le climat dans lequel nous essayons de négocier un accord historique.

Prenons l'exemple de l'acier. L'an dernier, les métallurgistes américains ont subi une perte record de 4 milliards \$. Au cours des cinq dernières années, des aciéries de votre pays ont fermé leurs portes et le nombre d'emplois dans l'industrie a nettement diminué.

Au Canada, nous avons eu des problèmes similaires. Cependant, notre industrie a procédé à une rationalisation qui lui a coûté beaucoup, parce qu'elle savait que si elle voulait être concurrentielle, elle ne pouvait compter sur les subventions et les cautions du gouvernement pour se maintenir en forme. Les États-Unis sont le plus gros acheteur d'acier canadien. Nous nous trouvons à présent de plus en plus forcés d'accepter ce que l'on appelle "des restrictions volontaires à l'exportation", et ce bien que nous soyons des partenaires commerciaux loyaux et que le marché américain absorbe notre acier parce que l'industrie américaine n'est pas en mesure de satisfaire la demande.