

été défait au Congrès; aujourd'hui, celui-ci est saisi de trois projets de loi distincts qui limiteraient nos ventes de bois d'œuvre résineux.

L'industrie canadienne de l'acier est elle aussi périodiquement menacée. Nous avons réussi il y a un an à éviter que les États-Unis n'appliquent des mesures de sauvegarde qui auraient frappé des exportations canadiennes pour une valeur d'un milliard de dollars. Mais nous n'avons toujours pas de solution permanente au problème.

Au nombre des autres exportations visées figurent le sucre, le poisson, le sel, les framboises, les bleuets... pour n'en nommer que quelques-unes. On parle même aux États-Unis d'imposer des surtaxes sur toutes les importations; cette mesure porterait un dur coup à notre économie. Selon les estimations, une réduction de 10 pour cent seulement de nos exportations pourrait faire perdre leur emploi à un quart de million de Canadiens.

Voilà donc une menace que nous ne pouvons feindre d'ignorer. Le Canada ne peut se permettre de perdre ces emplois, ni même de les voir constamment menacés. Les arrangements en place ne suffisent pas. Nous devons disposer d'un mécanisme plus efficace pour régler les différends et les points de friction dans le secteur commercial et pour trancher les controverses relativement aux subventions accordées à l'industrie, à l'agriculture et au secteur de la pêche. Bref, il nous faut quelque chose de mieux, ne serait-ce que pour préserver les emplois des Canadiens.

Ce sont là quelques-uns des obstacles dont nous voulons discuter avec les Américains, pour préserver les emplois et la sécurité des Canadiens. Mais arrêtons-nous aussi aux occasions.

Un arrangement commercial plus efficace, plus équitable et plus ouvert avec les États-Unis créerait de nouveaux emplois et de meilleurs emplois. Cela encouragerait de nouveaux investissements, non seulement de l'extérieur, mais aussi par des Canadiens, ce qui renforcerait nos industries et accroîtrait leur compétitivité sur le plan international. En d'autres termes, nous vendrions plus de produits non seulement aux États-Unis mais aussi dans le reste du monde. Parce que nous serions plus concurrentiels.

Nombre de producteurs canadiens sont des plus disposés à relever le défi d'un accès élargi à un marché de 250 millions de personnes. Ils ont confiance en leur capacité d'être concurrentiels dans un environnement nord-américain plus sûr. Ils ont confiance en leur capacité en tant qu'administrateurs ainsi que dans les compétences, le savoir-faire et la diligence de leurs travailleurs.

Prenez, par exemple, le cas de l'industrie pétrochimique au Canada. Étant donné que notre pays dispose de vastes quantités de ressources naturelles — tout particulièrement le gaz naturel — à un coût relativement modeste, les produits pétrochimiques sont l'un de ses points forts dans le secteur manufacturier. Toutefois, l'industrie fait largement appel aux capitaux et, pour être concurrentielle sur le plan international, elle doit pouvoir bénéficier d'économies d'échelle considérables, ce qui suppose un accès libre et sûr à un vaste marché.

L'industrie canadienne de l'équipement de transport en commun est un autre secteur qui souffre d'un