

énonce. Je pense que la valeur du Traité et la nécessité de le perpétuer sont assez éloquentes en soi. Trois options simples s'offrent à nous : la prorogation indéfinie, la prorogation pour une durée donnée ou la prorogation pour un certain nombre de périodes fixes. Seule la reconduction indéfinie garantit l'existence future du TNP. Toute autre solution comporterait le risque que le TNP soit remis en question ultérieurement. La prolongation indéfinie suppose l'enchâssement, de façon permanente, de l'engagement légal de détruire tous les arsenaux nucléaires. Le TNP est le seul instrument multilatéral légal qui porte une pareille injonction. Sans lui, nous n'avons rien. On serait tenté de dire que les pays peuvent être obligés d'accepter des calendriers et de remplir des obligations à l'élaboration desquels ils n'auront nullement participé. À notre avis, il s'agit d'une démarche improductive; vu le sérieux de la question, nous devons penser, discuter et agir de façon pragmatique. À titre de parties au Traité, nous avons donc la responsabilité politique de prendre une décision qui cadre avec les réalités du jour et qui nous donne les moyens de relever les défis de l'avenir. Ce traité est l'instrument souple qui nous permet de travailler à la non-prolifération nucléaire; il est notre outil pour promouvoir et réaliser le désarmement nucléaire. Le Canada souscrit aux deux éléments du TNP. Nous croyons que tous les pays représentés ici aujourd'hui tiennent au TNP, car il nous apporte une plus grande sécurité. Profitons donc de cette occasion unique pour prendre une décision politique ferme en faveur de la reconduction indéfinie et sans condition du TNP.

**Notes pour une allocution de l'honorable André Ouellet, ministre des Affaires étrangères, à la Conférence d'examen et de prorogation du TNP, à New York (New York), le 18 avril 1995, 95/27**  
le 8 avril 1995, 95/27.

Les missions commerciales canadiennes ont besoin d'être mieux coordonnées aux divers paliers de gouvernement afin d'éviter la confusion, en particulier parmi nos clients potentiels. Ce n'est qu'avec la collaboration de tous les paliers de gouvernement et des entreprises que nous pouvons espérer avoir plus de poids. C'est ce que renferme le Protocole d'entente que le premier ministre Klein et moi-même sommes sur le point de signer. Ce protocole met l'accent sur une coopération renforcée entre Ottawa et l'Alberta en ce qui concerne les services aux exportateurs. C'est le premier protocole du genre signé dans l'Ouest canadien. Je suis reconnaissant au gouvernement de l'Alberta d'avoir pris l'initiative des négociations fructueuses qui expliquent notre présence ici aujourd'hui [...] Le présent Protocole d'entente, semblable à celui que nous avons signé l'an dernier avec l'Ontario et à ceux que nous signerons sous peu avec le Manitoba et la Saskatchewan, vise une collaboration accrue aux plans de la planification, de l'échange d'information, des foires et missions, de l'éducation et de la formation, de la représentation à l'étranger, de la promotion de l'investissement, du développement industriel et technologique. Certes nos accords fédéraux-provinciaux ne prévoient pas l'intégration totale et immédiate des services commerciaux gouvernementaux du pays, mais ils constituent un fondement solide pour nos travaux à venir. L'idéal serait que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international fasse porter ses efforts sur le soutien des activités commerciales à l'étranger tandis que les provinces, de concert avec Industrie Canada et d'autres ministères et organismes fédéraux d'importance, se consacraient aux services de soutien au pays. Chaque palier de gouvernement doit faire ce qu'il sait le mieux faire. C'est là notre objectif ultime. Le Protocole d'entente entre le Canada et l'Alberta tient compte du fait que l'éducation et la formation sont les outils les plus efficaces pour augmenter le nombre de sociétés aptes à investir les marchés d'exportation.

**Notes pour une allocution de l'honorable Roy MacLaren, ministre du Commerce international, à la Chambre de Commerce de Calgary (Alberta), le 19 avril 1995, 95/26.**

De toute évidence, on se sert à mauvais escient de recours commerciaux brutaux afin de contenir un comportement légitime en matière de fixation des prix au sein de la zone de libre-échange. Les actions antidumping ne visent plus un comportement réellement préjudiciable sur le plan des prix; on y fait appel davantage à des fins strictement protectionnistes. Il en résulte un renchérissement du coût des intrants, une diminution des extrants, l'augmentation du prix des produits et une plus grande incertitude quant aux décisions que les entreprises nord-américaines ont à prendre en matière d'investissement. Cette situation, à son tour, abaisse la compétitivité du Canada, des États-Unis et du Mexique sur d'autres marchés internationaux, ce qui affaiblit ou annule les arguments invoqués à l'origine en faveur de l'instauration d'une zone de libre-échange en Amérique du Nord. Cela nous empêche de tirer pleinement parti de l'augmentation de l'efficacité qui devrait résulter de cette zone nord-américaine de libre-échange [...] Que pouvons-nous faire à cet égard en Amérique du Nord? Mentionnons, d'abord, le fait que les trois pays membres de l'ALENA ont constitué deux groupes de travail chargés de fournir des réponses d'ici à la fin de l'année à un certain nombre de questions importantes : Quels seuils, mécanismes et définitions pouvons-nous utiliser pour contrer un comportement répréhensible sur le plan de la fixation des prix dans le contexte moderne de l'Amérique du Nord? Pouvons-nous établir un lien plus direct entre les décisions d'une entreprise relativement aux prix et celles de ses concurrents? Dans l'affirmative, quels types d'actions ou d'indemnités permettront de corriger effectivement des situations précises? Les gouvernements devraient-ils continuer de mettre l'accent sur le prix de produits pris isolément — ce qui constitue le fondement habituel de nos recours commerciaux? Devraient-ils plutôt se concentrer sur chacune des entreprises — l'approche traditionnelle de la législation nationale en matière de concurrence? Y a-t-il lieu de traiter différemment différents secteurs de l'économie à divers stades de leur cycle, ou devrions-nous toujours rechercher une approche uniforme? Force est de reconnaître que ce ne sont pas là des questions faciles. Il pourrait s'avérer tout aussi difficile de s'entendre sur les réponses que ce ne l'a été dans le cas d'autres questions commerciales fondamentales visées par l'ALENA. Cela dit, nous n'avons pas vraiment le choix. Si nous choisissons de faire fi de l'existence d'un « cadavre dans le placard », il continuera de nous hanter.

**Notes pour une allocution de l'honorable Roy MacLaren, ministre du Commerce international, devant le Mid-America Committee à Chicago (Illinois), le 12 avril 1995, 95/25.**