

Je ne relate là que quelques faits de notre histoire. Mais ils ont tous en commun cette même volonté de réaménager, voire même dépolitiser le cadre des rapports économiques entre le Canada et les États-Unis.

Cette relation existe, et ce en grande partie à cause de la situation géographique de ces deux pays. Boston n'est-il pas plus près de Montréal que ne l'est par exemple Vancouver ou même Calgary, sans évidemment faire des relations de distance avec nos concitoyens de l'Ouest.

Il est clair que la nature a remporté son pari. La valeur de nos exportations vers les États-Unis n'a cessé d'augmenter, monsieur le Président. Aujourd'hui, près de 80 p. 100 de nos exportations sont dirigés vers nos voisins du Sud. D'aucun croient, du moins ont cru, que si nous exportions déjà près de 80 p. 100 de nos produits, il n'était donc pas nécessaire de signer un accord pour libéraliser le commerce puisque nous avions déjà accès au marché américain.

Cependant, monsieur le Président, cet accès, il est bien fragile. Pensons simplement au cas du bois d'oeuvre que plusieurs d'ailleurs ont évoqué dans les précédents discours et qui a subi les foudres du protectionnisme américain. Il y a donc des risques et il faut les éviter. Si les Américains avaient appliqué les mesures de représaille dans toute leur rigueur, comme ils s'apprétaient à le faire d'ailleurs, les droits compensateurs considérés auraient pu provoquer la ruine d'une vingtaine de villes, de villages québécois et une véritable catastrophe économique pour la Colombie-Britannique, en l'occurrence.

Ces situations, monsieur le Président, menacent constamment le Canada et des pans entiers de notre économie. La montée du protectionnisme américain est en fait un danger constant pour notre pays et aurait pu le devenir, bien sûr, n'eût été cette perspective de l'Accord de libre-échange avec nos voisins du Sud. Et justement, l'Accord de libre-échange vient contrer cette forte tendance américaine au protectionnisme et donner en même temps au Canada un statut commercial privilégié.

C'est cette Entente, monsieur le Président, qui nous permet de maintenir nos entrées aux États-Unis et de développer le potentiel d'autres secteurs qui, jusqu'à aujourd'hui, étaient bloqués par des barrières tarifaires souvent très élevées. Nous avons besoin du marché américain, comme les États-Unis ont aussi besoin du Canada pour raffermir leur crédibilité économique internationale.

Permettez-moi, à ce sujet justement, monsieur le Président, de citer M. Bernard Landry, économiste et ancien ministre dans le Cabinet de M. Lévesque:

Depuis quelques années en particulier les Américains se font les défenseurs de la liberté mondiale du commerce avec beaucoup de clairvoyance, et probablement beaucoup de générosité. Ils prêchent au reste du monde des pratiques loyales et les échanges fluides.

Accord de libre-échange Canada—États-Unis

Leur argument perd du poids si leur frontière économique avec leur principal partenaire est plus anarchique et moins perméable que celles des alliés européens entre eux, notamment.

Et c'est là une raison valable pour les États-Unis de s'engager dans une libéralisation du commerce avec le Canada. De même, pour nous, cette Entente est aussi importante pour l'accès à notre marché au marché américain. Non seulement nous devons maintenir notre commerce avec les États-Unis, mais nous devons faire face à une concurrence internationale de plus en plus grande. L'émergence des nouveaux pays industrialisés d'Asie, notamment le développement extraordinaire du Japon, la montée de la Chine, l'Europe de 1992, ne l'oublions pas, sont autant de facteurs qui déterminent la nouvelle dynamique commerciale internationale. Les concurrents sont de taille. On le sait déjà. La lutte pour maintenir et développer notre place sur la scène économique mondiale n'est donc pas facile.

Dans ce contexte de vive concurrence, monsieur le Président, le Canada était le seul grand pays industrialisé à ne pas avoir accès à un marché, propre ou par association, de plus de 100 millions d'habitants. Et nous savons tous ce que signifie l'importance d'une telle Entente.

L'Accord de libre-échange nous permet d'accéder à un marché de plus de 250 millions de personnes, donc de produire en quantité énorme et en même temps minimiser les coûts de production. C'est ce que l'on appelle faire des économies d'échelle. Au fond, qui a plus à gagner? Par rapport aux États-Unis vis-à-vis de nous-mêmes ou bien nous-mêmes vis-à-vis des États-Unis. C'est clair. Nous avons nous un marché de 250 millions. Au contraire, les Américains pourraient peut-être se poser des questions avec un marché de 25 millions éparpillés d'Est en Ouest ou de l'Ouest en Est! Je pense que les avantages sont évidents. Donc, pour affronter les marchés internationaux, il faut être concurrentiel, et pour maximiser ses chances de succès, monsieur le Président, il n'y a pas de recette miracle. Il faut produire ce qu'il y a de meilleur au prix le plus bas. C'est de la simple logique.

Nous entretenons déjà des relations commerciales avec l'Europe et l'Asie, mais nous devons nous donner les meilleures garanties de succès pour maintenir ces rapports commerciaux et en développer de nouveaux. Le monde a changé, monsieur le Président, et nous devons être concurrentiels si nous voulons maintenir notre niveau de vie, et pour ce faire, nous devons conserver notre place sur la scène économique internationale, mais encore faut-il commencer par le commencement en respectant le caractère de notre propre dynamique commerciale.

La prospérité de l'économie canadienne dépend largement de sa capacité à exporter ses produits. Le tiers de