

veulent bien réfléchir aux avantages d'une meilleure relation commerciale.

Pourquoi est-ce que je dis ceci? Considérons les faits.

Fait numéro un: La taille de notre relation. Le Canada et les États-Unis sont chacun de loin le plus important partenaire commercial de l'autre. Cette année, nos échanges de marchandises dépasseront 120 milliards \$ US. Ajoutez à cela des services comme le transport maritime, le tourisme, l'assurance et les télécommunications, et vous obtenez 146 milliards \$ US. Cette relation est tout simplement trop importante et complexe pour être régie par les actuelles lois commerciales. Elle devrait être réglementée par un traité adapté à ses exigences particulières. Nous devons nous doter de règles du jeu meilleures et bien adaptées à un commerce bilatéral si important.

Fait numéro deux: Les exportations signifient des emplois pour les travailleurs américains et canadiens. Plus de deux millions d'emplois américains et de deux millions d'emplois canadiens dépendent de notre commerce bilatéral. De fait, vous accusez un important excédent au titre de vos échanges d'articles manufacturés, et le Canada est l'un des rares marchés où vos exportations s'accroissent. À l'heure actuelle, quelque 21 % de l'ensemble de vos exportations se retrouvent chez nous. Si vous permettez que des intérêts particuliers bloquent nos exportations et ralentissent notre économie, nous réduirons évidemment notre demande de biens et de services américains.

Prenons par exemple nos ventes d'acier. Actuellement, des groupes d'intérêts américains font pression pour réduire nos exportations d'acier. Mais ce qu'ils omettent d'expliquer, c'est que chaque dollar d'acier canadien exporté rapporte 1,25 \$ en biens et services américains exportés vers le Canada.

Fait numéro trois: Les entreprises prospèrent dans un environnement sûr et prévisible. Les commerçants et les investisseurs de nos deux pays ont besoin que leurs gouvernements établissent des normes de conduite qui soient appropriées à des échanges d'une telle importance et d'une telle complexité. Et un accord commercial à long terme pourrait leur offrir cette garantie en limitant la capacité des groupes d'intérêts de part et d'autre de la frontière de recourir à des tactiques de harcèlement.