

Les accords commerciaux internationaux, et il y en a eu quelques-uns qui ont été conclus récemment, ne sont utiles que dans la mesure où les gens les mettent effectivement à profit afin d'obtenir des économies d'échelle, de parvenir à la rationalisation et à l'intégration de leurs opérations, et de devenir compétitifs à l'échelle mondiale.

Nous souscrivons à ces objectifs parce qu'on peut démontrer qu'il en découle des avantages aussi bien pour les producteurs efficaces que pour les consommateurs. L'Accord canado-américain de libre-échange [ALE], l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA] et l'Uruguay Round, sous les auspices du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce], contribuent tous à l'instauration d'un contexte dans lequel les entreprises, les pays et les citoyens peuvent prospérer si des particuliers comme vous-mêmes appliquent ces accords.

À la lumière de ces observations, vous comprendrez que je suis enchanté de prendre la parole à l'occasion de la première réunion du Comité des politiques et de la planification, de l'American Iron and Steel Institute. J'aimerais féliciter l'institut d'avoir pris la décision d'intégrer à part entière les producteurs d'acier canadiens et mexicains. Je forme le vœu que votre nouvelle stratégie et votre nouvelle orientation soient couronnées de succès. Le fait que vous vous réunissiez ici, à Toronto, représente sans aucun doute un signe prometteur.

Votre nouvelle organisation traduit l'élargissement de l'éventail des questions d'intérêt commun chez les sidérurgistes canadiens, américains et mexicains. Vous êtes tous soumis à la concurrence provenant d'autres matériaux, vous développez tous de nouveaux débouchés pour l'acier, et vous êtes tous au service de clients qui sont eux-mêmes assujettis aux exigences croissantes de la concurrence mondiale.

Penchons-nous quelques instants sur l'ensemble de l'industrie sidérurgique nord-américaine.

Les États-Unis et le Canada représentent, l'un pour l'autre, le plus important marché étranger. La valeur des échanges bilatéraux dépasse 2,5 milliards de dollars. La forte croissance de ces échanges, notamment depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, a créé des emplois dans ce secteur d'activité de part et d'autre de la frontière.

Bien que le commerce de l'acier entre le Canada et le Mexique demeure relativement modeste, les liens sont en train de se renforcer. Pas plus tard que la semaine dernière, nous avons pris connaissance de la vente de la société canadienne Sidbec-Dosco à l'entreprise mexicaine ISPAT.

Les échanges commerciaux entre les États-Unis et le Mexique sont considérables et ils sont en train de gagner en importance. Le Mexique absorbe près du quart de toutes les exportations américaines