

Après des consultations approfondies avec l'industrie canadienne de l'acier et les représentants de syndicats, j'ai annoncé en avril 1987, la mise en place d'une politique destinée à garantir l'accès de nos exportations d'acier au marché américain.

Il s'agit essentiellement d'un système de suivi des exportations permettant de recueillir des données plus précises sur les importations et les exportations d'acier et de veiller à ce que les fournisseurs des pays d'outremer ne se servent pas du Canada comme porte d'accès au marché américain.

Il ressort de l'information recueillie dans le cadre de ce programme que nos pratiques commerciales en ce qui concerne l'acier sont loyales et que les mesures protectionnistes américaines à ce niveau ne sont pas justifiées.

Pour ce qui est de l'Accord de libre-échange, les dispositions relatives aux sauvegardes et au règlement des différends contribueront dans une large mesure à garantir l'accès au marché américain aux exportations canadiennes d'acier. C'est un point particulièrement important étant donné les accords actuels de limitation volontaire des exportations conclus par les États-Unis avec un certain nombre de pays exportateurs d'acier.

Le gouvernement de l'Ontario s'est dit en faveur de la libéralisation du commerce, mais contre cet Accord.

Les motifs qui lui ont dicté cette position ne sont pas particulièrement clairs. Par exemple, le Premier ministre a dit qu'il ne peut appuyer l'Accord parce que le Canada n'est pas exempté de l'application des lois commerciales américaines.

Notre objectif au cours des négociations a été de garantir l'application équitable des lois commerciales. Nous avons réussi à remplacer ce qui était en train de devenir la suprématie des groupes de pression par la primauté du droit.

L'Accord établit des moyens binationaux de règlement des différends. À l'avenir, les Canadiens, pas seulement les Américains, soumettront leurs différends commerciaux à l'arbitrage d'un président impartial.

Ainsi, les exportateurs canadiens qui s'en tiennent aux règles du jeu et qui arrivent à accroître leur part du marché aux États-Unis seront sûrs d'être à l'abri de toute tentative de harcèlement de la part de leurs concurrents américains.

L'Accord n'est pas une garantie de succès.