

Ce sont là quelques-uns des obstacles dont nous voulons discuter avec les Américains, pour préserver les emplois et la sécurité des Canadiens.

Mais qu'en est-il des occasions?

Un arrangement commercial plus efficace, plus équitable et plus ouvert avec les États-Unis créerait de nouveaux emplois et de meilleurs emplois. Il encouragerait les nouveaux investissements, non seulement de l'extérieur, mais aussi des Canadiens, ce qui renforcerait nos industries et accroîtrait leur compétitivité sur le plan international. En d'autres termes, nous vendrions plus de produits non seulement aux États-Unis mais aussi dans le reste du monde. Parce que nous serions plus concurrentiels.

Nombre de producteurs canadiens sont des plus disposés à relever le défi d'un accès élargi à un marché de 250 millions de personnes. Ils ont confiance en leur capacité d'être concurrentiels dans un environnement nord-américain plus sûr. Ils ont confiance en leur capacité en tant qu'administrateurs ainsi que dans les compétences, le savoir-faire et la diligence de leurs travailleurs.

Le gouvernement veut voir ces sociétés prospérer. Nous savons que c'est là une avenue plus prometteuse vers la croissance et l'emploi que ne le seraient des opérations de sauvetage - ou encore des incursions dans le protectionnisme, apprêté à notre façon.

Presque depuis ses débuts, l'économie canadienne a pris appui sur les échanges commerciaux. La leçon est très claire. Notre prospérité en tant que nation dépend du commerce; une solide performance à ce niveau se traduit par un plus grand nombre d'emplois, et de meilleurs emplois. L'économie tonifiée qui en résulte nous rend davantage capables d'investir dans les institutions sociales et culturelles qui mettent en valeur notre identité canadienne.

Ce qui m'amène au dernier point clé dont je veux vous entretenir.

Jusqu'à maintenant, le gouvernement du Canada a invité les Américains à entamer avec nous des négociations au sujet du commerce entre nos deux pays. La simple discussion de la question ne comporte aucun risque. Si les négociations prennent une heureuse tournure, alors nous verrons... Nous croyons que nous pouvons conclure un marché qui sera profitable pour le Canada. Mais nous n'entretenons aucune illusion. Les Américains négocient ferme. Le maquignonnage se pratique depuis fort longtemps dans nos deux pays; ce qu'il faut retenir de ce type de négoce, c'est que vous ne concluez le marché que s'il vous intéresse. Si nous ne pouvons conclure une affaire qui profiterait au Canada tout entier, alors nous déclinons l'offre.