

Nous avons préparé le terrain avec beaucoup de soin. De concert avec les provinces et le secteur privé, nous avons établi nos objectifs et préparé nos positions.

Ce que nous n'avons pas fait par contre, c'est de divulguer la liste de ce qui est négociable et de ce qui ne l'est pas. Nous ne l'avons pas fait et nous ne le ferons pas. Dans les négociations, comme au poker, on ne montre pas son jeu à l'adversaire. Si nous disions à tout venant ce que sera notre stratégie de négociation, nous pourrions faire taire certaines critiques au Canada même - mais nos positions s'en trouveraient certainement affaiblies une fois les négociations commencées.

Voici une autre importante mesure préparatoire aux pourparlers. Nous avons établi le cadre d'un Comité consultatif du commerce extérieur (CCCE) dont les membres proviendront du secteur privé. Le comité, qui sera permanent, sera dirigé par Walter Light, président du Comité exécutif de la Northern Telecom. Le comité est doté d'un de ces merveilleux sigles bureaucratiques, le CCCE. Il comprendra une vingtaine de groupes de consultation sectoriels, qui seront connus sous le symbole GCSCE. Les membres de ces comités travailleront étroitement avec nous tout au long des entretiens avec les États-Unis et, en fait, sur toutes les questions importantes concernant le commerce. Le CCCE, c'est-à-dire le Comité de Walter Light, commencera ses travaux le mois prochain. Et aura certes un rôle à jouer dans la formulation de nos positions.

Personne ne s'étonnera au Canada que nous accordions une telle attention aux États-Unis. Je pense que chacun sait maintenant que les États-Unis sont notre plus gros client. Ils achètent les trois quarts de tout ce que nous vendons à l'étranger. Ce marché fournit presque le quart de chaque dollar que nous gagnons et donne un emploi à plus de deux millions de Canadiens. Quand vous avez un client d'une telle importance et que ce client commence à se plaindre au service des réclamations, vous avez tout intérêt à lui accorder l'attention qu'il mérite.

Notre accès au marché américain est sérieusement menacé à l'heure actuelle. Les Américains, et en particulier le Congrès, s'engagent chaque jour de plus en plus dans la voie du protectionnisme. Ils trouvent constamment des moyens de ne pas importer nos produits. Cet été, par exemple, quatre États de l'Ouest ont imposé un embargo sur les importations de porc canadien, en prétextant la présence dans ces porcs d'un antibiotique qu'ils n'approuvent pas.

Prenons également le cas du bois d'oeuvre. Les Américains achètent plus de la moitié de notre production, et 60 000 emplois au Canada sont tributaires de ce marché.