

Un troisième avantage majeur est la possibilité de recourir à un tribunal bilatéral pour le règlement de différends au niveau de l'Accord ou du GATT. Dans ce cas-ci également, nous espérons ne pas avoir à y recourir souvent, espérant régler ces problèmes au moyen de rencontres bilatérales. Ces rencontres pourraient avoir lieu dans le cadre de la Commission mixte du commerce canado-américain dont la représentante au commerce des États-Unis, Carla Hills, et moi-même sommes membres.

Lorsque des échanges bilatéraux, même au niveau ministériel, ne règlent pas le problème, il est alors préférable, et de loin, de recourir à un tribunal bilatéral impartial pour arriver à une solution que de recourir aux armes d'une guerre commerciale. Dans un tel affrontement, l'industrie de la pêche de l'Atlantique serait tout particulièrement vulnérable, étant donné qu'elle dépend beaucoup de l'accès au marché hautement concurrentiel des États-Unis.

L'accès à d'autres marchés mondiaux relève du GATT. Bien que les séries successives de négociations commerciales multilatérales aient permis de réduire de nombreuses barrières tarifaires et non tarifaires pour les produits de la mer, d'importants obstacles au commerce demeurent, notamment dans la Communauté européenne et au Japon. Le Canada risque gros dans l'actuel Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales, surtout au niveau du commerce des produits de la mer dont il est le plus important exportateur au monde.

Récemment, à Genève, nous avons mis de l'avant un projet étoffé et, à notre avis, réaliste pour améliorer l'accès au marché pour tous les produits exportés dans le monde. Ce projet a été avalisé par le président du groupe chargé des négociations sur l'accès au marché et il a de bonnes chances d'être endossé par d'autres pays.

Nous proposons une réduction substantielle ou l'élimination complète des droits de douane en ayant recours à une formule de réduction de ces droits complétée par un mécanisme de demande et d'offre pour obtenir des coupures encore plus grandes à l'égard de produits spécifiques présentant pour nous un intérêt particulier sur le plan des exportations. Nous proposons également une réduction substantielle ou l'élimination complète des barrières non tarifaires, comme le contingentement des importations.

Les marchés d'outre-mer représentent 44 % des exportations canadiennes de poisson. Des droits de douane élevés, des quotas élevés et des prix de référence élevés, de même que certains règlements sur la santé et l'hygiène, continuent de limiter nos exportations vers de nombreux marchés étrangers ou de les éliminer complètement.