

Au Canada, les négociations commerciales ont suscité beaucoup d'intérêt et de discussions ces derniers mois. On ne peut pas dire la même chose des États-Unis. Ici, les entretiens commerciaux ont peu attiré l'attention. Il semble souvent que les seules nouvelles qu'ont les Américains du Canada concernent les problèmes et les points de friction qui surgissent inévitablement entre deux grandes nations commerçantes.

Malheureusement, l'énorme enjeu que les Américains ont dans la relation commerciale bilatérale n'est tout simplement pas compris dans ce pays.

Les leaders de votre monde des affaires peuvent aider à corriger les préjugés qu'ont tant de leurs concitoyens lorsqu'il s'agit des relations économiques avec le Canada.

Premièrement, en reconnaissant l'importance du Canada pour l'entreprise américaine. Nous sommes votre plus important client, et nous continuons à représenter un marché toujours plus important pour vos biens et services.

Deuxièmement, en comprenant que vos problèmes commerciaux ne découlent pas de mesures canadiennes, et qu'ils ne seront pas réglés en attaquant le Canada. Nous savons que les États-Unis ont un important déficit. Nous savons aussi que certains Américains aiment mentionner votre déficit avec le Canada.

Pour ce qui est de ce mythe, il est vrai que le Canada a actuellement un excédent dans ses échanges de marchandises avec les États-Unis. Mais n'oubliez pas que les États-Unis affichent un important excédent au compte des services.

Il nous semble curieux qu'un pays qui a si ardemment demandé l'inscription du commerce des services à l'ordre du jour du GATT juge commode de n'en pas tenir compte lorsqu'il évalue sa relation commerciale avec le Canada. Lorsqu'on englobe le commerce des services avec les échanges de biens, le commerce entre nos deux pays apparaît fort bien équilibré. Votre problème ne vient pas de chez nous.

Troisièmement, comme je l'ai déjà mentionné, les leaders du monde des affaires peuvent contribuer à faire progresser la négociation en prenant position pour l'initiative. Les membres du Congrès qui ne s'y sont peut-être pas encore intéressés aimeront entendre les vues du secteur privé.