

question interne qui n'entre pas dans des négociations commerciales. Inversement, nous ne nous attendons pas à ce que le cadre général du financement public d'autres institutions analogues aux États-Unis fasse l'objet de négociations.

Aucun autre pays au monde n'est plus ouvert que le nôtre aux produits culturels étrangers. Il suffit pour s'en convaincre de jeter un coup d'oeil à nos librairies, théâtres, cinémas, kiosques à journaux, ainsi qu'à notre système de radio et télédiffusion, à nos galeries et à nos musées. Mais en même temps, aucun autre pays au monde n'est plus engagé que le Canada à élaborer des règles de commerce international plus transparentes et plus justes.

Cependant, tous les secteurs ne pèsent pas autant dans la balance. À l'instar des autres pays, nous nous réservons le droit de faire des distinctions entre eux, à partir de certains critères explicites. Aux États-Unis, vous mettez davantage que nous l'accent sur la "sécurité nationale". Au Canada par contre, la souveraineté culturelle occupe une place plus prépondérante que chez vous. Nous pouvons être en désaccord, mais nous devons reconnaître que, pour entretenir des relations amicales nous devons être prêts à accepter ces différences.

Mais cet engagement envers la souveraineté culturelle ne doit pas nous empêcher de rechercher de meilleures règles commerciales pour les industries culturelles. Du point de vue du Canada, de meilleures règles sont à la fois possibles et souhaitables.

Par exemple, les artistes du spectacle et les écrivains canadiens ont démontré leur excellence, mais ils ont vu leur accès aux États-Unis entravé par les règles américaines de l'immigration. Nos cinéastes aimeraient accroître leur présence sur le marché américain, mais le système de distribution a constitué pour eux un grand obstacle.

Nous sommes prêts à discuter avec les États-Unis de toutes les préoccupations qu'ils pourraient avoir, mais nous nous attendons à ce qu'ils se montrent aussi ouverts que nous. Il ne fait aucun doute qu'à un point ou l'autre des négociations, la partie américaine annoncera qu'elle ne peut satisfaire certaines de nos exigences et il ne fait non plus aucun doute qu'il en ira de même de notre côté. C'est ainsi que fonctionnent les négociations.