

[Text]

A final word on the issue of dispute settlement and trade remedy laws. Some commentators, and I believe Mr. Ritchie, who periodically has acted as an adviser to our own organization, who appeared before you yesterday, have expressed fear that minor changes in the dispute settlement provisions of the NAFTA as compared to the FTA may cause binational panels established under the new agreement to be less inclined to overturn the decisions reached by domestic trade authorities. Particularly worrisome is the possibility that panels might come to apply a narrower standard of review in examining cases once the NAFTA is operational. Based on a careful assessment—and we've looked at this very carefully—our best judgment is that this is unlikely to happen.

However, Canada must pay careful attention to the drafting of the NAFTA implementing legislation by the United States Congress. If the United States implementing legislation points to any substantive change in the role and mandate of dispute settlement panels relative to our experience with the existing FTA, then Canada must be prepared to act strongly to protect its interests. The integrity of the FTA dispute settlement rules cannot be compromised.

Looking to the future, we remain convinced that Canada should continue to press vigorously within the framework of the NAFTA for the development of new trading rules in the critical areas of dumping, subsidies, countervail, and safeguards.

The failure to agree to a substitute set of trade remedy laws was a disappointment at the time of the FTA, and we said so. It remains a source of disappointment to Canadian business as we evaluate the results of the NAFTA negotiations. In particular, much of the Canadian business community would be supportive of replacing existing national anti-dumping laws by a common set of competition anti-trust standards that would apply to trade within North America. Similarly, there's a widespread belief that some form of explicit subsidy code is needed to constrain the often arbitrary application of countervail laws.

The subsidy agreement likely to emerge at the conclusion of the GATT Uruguay Round may well provide an excellent basis for developing a more far-reaching North American understanding on trade-distorting subsidies.

[Translation]

Pour terminer, quelques mots sur le règlement des différends et les recours légaux en matière commerciale. Certains commentateurs—dont, je crois, M. Ritchie, qui conseille régulièrement notre association et qui a comparu devant vous hier—disent craindre que les modifications mineures apportées dans l'ALÉNA aux dispositions de règlement des différends de l'ALÉ n'amènent les groupes spéciaux binationaux qui seraient créés sous le régime du nouvel accord à être moins portés à infirmer les décisions rendues par les autorités commerciales nationales. Une possibilité particulièrement préoccupante est celle que les groupes spéciaux n'en viennent à appliquer une norme d'examen plus étroite lorsqu'ils sont saisis d'un dossier, une fois l'ALÉNA en vigueur. À la lumière d'une évaluation approfondie—nous avons étudié cette question très attentivement—, nous sommes d'avis, en l'état actuel des choses, que ce résultat est peu probable.

Le Canada devra toutefois faire preuve de vigilance lorsque le Congrès des États-Unis rédigera les mesures de mise en oeuvre de l'ALÉNA. Si ces mesures se traduisent par une modification sensible du rôle ou du mandat des groupes spéciaux de règlement des différends par rapport à ce que nous avons connu depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, le Canada devra être prêt à réagir vigoureusement afin de protéger ses intérêts. L'intégrité des mécanismes de règlement des différends prévus dans l'ALÉ ne saurait souffrir de compromis.

Pour ce qui est de l'avenir, nous restons convaincus que le Canada devrait poursuivre avec vigueur, dans le cadre de l'ALÉNA, ses efforts en vue de l'élaboration de nouvelles règles commerciales dans les domaines essentiels du dumping, des subventions et des droits compensateurs ainsi que des mesures de sauvegarde.

Le fait que les pays en cause n'aient pu s'entendre sur un ensemble de recours légaux en matière commerciale, qui servirait de mécanisme de rechange, a été une source de déception lors de la conclusion de l'ALÉ, déception que nous avons nous-mêmes exprimée. Cela continue d'être perçu par les entreprises canadiennes comme une lacune de l'ALÉNA, lorsqu'elles évaluent les résultats des négociations. Plus particulièrement, une bonne partie des milieux d'affaires canadiens seraient en faveur du remplacement des lois antidumping nationales actuelles par un ensemble commun de normes de concurrence ou antitrust qui s'appliquerait à tous les échanges commerciaux en Amérique du Nord. De même, beaucoup de gens d'affaires croient à la nécessité de mettre en place, sous une forme ou une autre, un code régissant explicitement les subventions afin de limiter le recours souvent arbitraire aux droits compensateurs.

L'accord qui se dégagera probablement de la conclusion de l'Uruguay Round, dans le cadre du GATT, en matière de subventions pourrait bien fournir une excellente base pour l'élaboration, en Amérique du Nord, d'une entente plus complète sur les subventions ayant des effets de distorsion sur le commerce.