

J'aimerais commencer par remercier le Conseil des gens d'affaires Canada-États-Unis de me donner cette chance de m'adresser à vous. Il est de coutume en pareille occasion de faire le point des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et, ce qui est peut-être encore plus important, de faire un peu de prospective en ce qui concerne l'avenir de l'Amérique du Nord, dans le cadre de notre nouveau partenariat au sein d'un important accord de libre-échange avec le Mexique.

Dans cette optique, j'aurais pu vous resservir la vieille litanie sur la plus longue frontière non défendue du monde. J'aurais également pu vous rappeler pour la énième fois que le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis, que vous exportez plus vers la seule province d'Ontario qu'au Japon, que nos différends commerciaux ne concernent que quelque 5 p. 100 du commerce bilatéral entre nos deux pays, etc.

Mais cela n'est pas nouveau pour vous. Je voudrais m'arrêter sur le fait que, malgré cinq ans de libre-échange bilatéral et la conclusion récente d'un accord trilatéral, les différends commerciaux persistent. Avant même qu'à Marrakech l'encre n'ait séché sur le document final des accords du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce], les États-Unis ont annoncé qu'ils allaient restreindre les importations de blé canadien, faisant soi-disant l'objet de subventions - allégations qui n'ont toutefois jamais pu être étayées lors des divers examens de groupes spéciaux -, alors même que le déséquilibre entre l'offre et la demande de blé ne fait que s'aggraver aux États-Unis du fait des subventions qui y ont cours. Les États-Unis, qui s'acharnent depuis huit ans sur le bois d'oeuvre canadien, poursuivent par ailleurs leurs démarches pour en limiter l'importation, en l'absence de subventions ou de tout préjudice - telle est la conclusion des groupes spéciaux - et en dépit du fait qu'aux États-Unis les stocks s'épuisent et que les prix grimpent. Or, il ne s'agit là que des plus récents différends, dont la liste ne cesse de s'allonger, du porc à l'acier en passant par la bière. De fait, si nous laissons la situation se dégrader, nous risquons de freiner les échanges commerciaux et de ralentir les flux d'investissement transfrontière.

Qu'est-ce qui ne va pas? D'un certain point de vue, ces différends sont symptomatiques du fait que des points importants de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis [ALE], puis de l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA], ont été laissés en suspens lors des négociations initiales. L'objectif de départ du Canada, en 1988, ne se résumait pas à réduire les barrières tarifaires entre nos deux pays, ce qui avait déjà été accompli (ou était en bonne voie de l'être) dans le cadre de l'Uruguay Round. Ce que le Canada réclamait, c'étaient des règles commerciales admises par les deux parties et des dispositions l'exemptant de l'application de plus en plus arbitraire des recours commerciaux américains, qui permet à des intérêts particuliers d'attaquer la concurrence devant les tribunaux plutôt que sur le marché libre.