

Ottawa ne répondit pas aux attentes de ceux qui réclamaient le libre-échange entre membres du Commonwealth et l'imposition de mesures discriminatoires contre tous les autres. Vers les années 30, la structure du commerce du Canada s'était considérablement modifiée. Les États-Unis et la Grande-Bretagne absorbaient sensiblement la même quantité de biens canadiens, mais les États-Unis étaient devenus la principale source de nos importations. La politique commerciale fondée sur le libre-échange au niveau de l'Empire n'avait connu que des succès limités et avait perdu de sa pertinence devant les modes d'échange qui émergèrent. En 1934, les États-Unis introduisaient le *Reciprocal Trade Agreements Act* et commençaient à conclure des accords NPF par une série de négociations commerciales bilatérales. Le Canada décidait alors qu'il avait une possibilité d'améliorer la base de son commerce avec son principal partenaire et — à l'instar de la Grande-Bretagne — amorçait des négociations avec les États-Unis. Un accord de portée limitée était conclu en 1935.

En 1937-1938, en échange d'une réduction des tarifs américains, le Canada et la Grande-Bretagne diminuaient encore les leurs et supprimaient certains de leurs tarifs préférentiels. Le Canada acceptait également d'appliquer le tarif intermédiaire aux produits américains en échange de l'octroi du taux NPF et d'autres concessions pour certains de ses principaux produits d'exportation. Pour la première fois depuis 1866, le commerce entre le Canada et les États-Unis se faisait à nouveau sur la base de la nation la plus favorisée, l'exception étant que le Canada conservait son statut préférentiel au sein du Commonwealth. Dana Wilgress, l'un des architectes de la politique commerciale canadienne des années 30 et 40, résume ainsi la situation qui prévalait avant le déclenchement de la Seconde Guerre mondiale:

L'heureuse issue des négociations triangulaires de 1938 avait permis de stabiliser les relations commerciales avec les deux plus gros acheteurs de produits canadiens. Les Canadiens avaient ainsi réalisé un objectif qu'ils recherchaient depuis la naissance de leur nation. En réalisant cet objectif, le Canada s'était gagné le respect et la haute estime de ses partenaires commerciaux. Se trouvaient donc jetés les fondements de cette association qui devait jouer un rôle de leadership dans la promotion du commerce mondial par le multilatéralisme.¹

Le bouleversement du système commercial et financier mondial dans les années 30 et 40 convainquit nombre de pays de la nécessité d'un nouveau départ. Les États-Unis, la Grande-Bretagne et le Canada furent parmi les principaux instigateurs d'un nouvel ordre commercial fondé sur la réciprocité, la non-discrimination et le multilatéralisme. Le résultat fut la naissance de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, que le Canada appuie fermement depuis sa ratification en 1948. Cet accord est devenu le principal accord commercial du Canada et fonde la conduite de ses relations commerciales. Le GATT, qui est examiné plus en détail au chapitre VII, a fourni la tribune pour des négociations multilatérales successives visant la libération graduelle du commerce mondial.

¹ L.D. Wilgress, *Canada's Approach to Trade Negotiations*, Private Planning Association of Canada, 1963, p.13