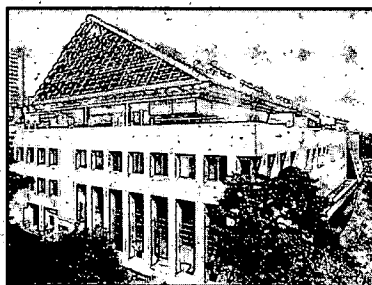


THE TOKYO ECONOMIC SUMMIT

JULY 7-9, 1993



SOMMET ÉCONOMIQUE DE TOKYO

7-9 JUILLET 1993

LE CANADA ET LES NÉGOCIATIONS COMMERCIALES MULTILATÉRALES DE L'URUGUAY ROUND

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) établit les règles de base du commerce mondial. Ce sont ces règles que l'Uruguay Round tente d'améliorer. Le principe de base du GATT est que la prospérité s'accroît dans la mesure où les obstacles au commerce entre les pays et les régions diminuent. Durant les 45 dernières années, le GATT a réussi à réduire les droits de douane et les a fait passer de 40 % en moyenne en 1947 à environ 5 % aujourd'hui, ce qui a multiplié par 12 le volume du commerce mondial.

L'Uruguay Round est la plus récente tentative pour actualiser et élargir les règles du commerce mondial sous l'égide de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Il met en présence plus de 100 pays dans la série de négociations commerciales la plus vaste et la plus complexe jamais entreprise. Le Round englobe nombre de pays poursuivant des intérêts fort différents, mais il vise un objectif unique, le renforcement d'un système de réglementation du commerce mondial ouvert.

Depuis son lancement à Punta del Este (Uruguay) en septembre 1986, l'Uruguay Round a connu bien des tâtonnements. Il a été difficile d'en venir à un accord global et de grande envergure en raison de la complexité des questions, des échéances ratées et des priorités et pressions nationales. Le règlement des questions en suspens, surtout celle de l'accès des produits et services aux marchés, est la grande priorité du Canada en matière de commerce international.

Le Canada est une nation de taille intermédiaire où le commerce compte pour le tiers des emplois. Le Canada a besoin d'un cadre commercial global actualisé et basé

sur des règles claires convenues au niveau international. Un accord issu de l'Uruguay Round permettrait — avec l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et le projet d'Accord de libre-échange nord-américain — de renforcer et d'améliorer les règles qui régissent toutes les exportations et importations canadiennes de biens et de services.

La conclusion heureuse de l'Uruguay Round permettrait à l'économie mondiale de réaliser des gains d'au moins 200 à 300 milliards \$ US par année. La part canadienne de cette croissance pourrait bien dépasser 10 milliards \$ en avantages directs.

La conclusion du Round est de la plus haute importance pour le Canada, de même que pour le leadership mondial et la croissance économique, et pour donner l'assurance que le G-7 peut exercer un leadership sur les questions clés lorsque c'est nécessaire.

Le Canada est satisfait des progrès réalisés, mais il reste encore beaucoup à faire. Un jalon important a été franchi en novembre 1992 lorsque les États-Unis et la Communauté européenne se sont entendus sur des éléments clés de l'accord issu des Négociations commerciales multilatérales sur l'agriculture. Le Canada croit que l'Accord de Blair House qui en a découlé est un pas important dans la bonne direction.

Mais le succès des négociations suppose l'engagement des plus hauts niveaux politiques. Afin de canaliser cette volonté, le Canada a pris l'initiative d'une rencontre des ministres du Commerce des États-Unis, du Japon, de la Communauté européenne et du Canada à Toronto le



CANADA