

La CNUCED tire sa vigueur du fait qu'elle peut s'adapter à une conjoncture en évolution. Son premier secrétaire général, M. Raoul Prebisch, a amené l'organisation à comprendre son rôle et ses possibilités, démontrant ainsi que les problèmes dont s'occupe la CNUCED sont des problèmes communs à toute l'humanité et que le bien commun de cette humanité peut être servi au mieux par la reconnaissance du fait que tous les hommes et toutes les nations partagent la responsabilité de leur solution. Ses successeurs, Manuel Perez-Guerrero, et notre actuel secrétaire général, Gamani Corea, ont fait de la CNUCED un instrument de délibérations et de négociations de première importance pour le système économique international. Il nous incombe notamment de nous assurer que cet instrument continuera d'être efficace.

De par son mandat, la CNUCED a la possibilité unique de donner une importance et un élan particuliers à des négociations qui avantageront des groupes importants de pays en développement et ce, sous des angles peut-être différents, mais tout aussi souhaitables.

Le succès des récentes négociations de Genève entourant la création d'un Fonds commun en est un exemple digne de mention. Nous considérons cet événement comme une réussite majeure et nous veillerons à ce que les bénéfices éventuels du Fonds soient répartis entre des pays qui se distinguent l'un l'autre par leur dotation en ressources et leur potentiel de production. Au moment opportun, le Canada sera disposé à apporter une contribution volontaire au deuxième guichet du Fonds, y compris une fraction de sa contribution établie à 1 million de dollars, sous réserve évidemment de l'approbation du Parlement.

La CNUCED a également la possibilité de compléter les travaux menés au sein d'autres organismes. Les Négociations commerciales multilatérales offrent d'importantes réductions tarifaires et une nouvelle réglementation des mesures non tarifaires qui avantagera toutes les nations commerçantes. Nous devrions saluer ces résultats comme une preuve de notre refus effectif de succomber aux pressions protectionnistes. À l'évidence, aucun des objectifs déclarés des participants ne sera pleinement réalisé; c'est là l'essence du processus de négociation. Toutefois, nous allons tous réaliser au moins certains de nos objectifs et nous avons tout à gagner d'échanges internationaux plus libres et d'une meilleure réglementation du système commercial. Les pays en développement tireront avantage des concessions accordées par