

Pour le moment, nous devons aussi attendre et constater quels changements vont se produire dans la situation européenne. Le premier ministre Wilson a défini clairement la situation qu'il espère voir apparaître. Nous ne savons pas encore très bien quelle sera la réaction du groupe des négociateurs de la C.E.E. Quant à moi, je ne veux pas participer au petit jeu qui consiste à essayer d'interpréter la conférence de presse du président de la République française. Mais il est évident que le dénouement revêt de l'importance, non seulement pour l'Europe mais aussi pour l'Amérique du Nord. Si la Grande-Bretagne devient effectivement membre du Marché commun, nous risquons de perdre notre statut de nation privilégiée sur le marché du Royaume-Uni et, dans le cas de plusieurs de nos produits, nous ferons face à des préférences tarifaires dirigées contre nos marchandises. Il n'en reste pas moins vrai que nous bénéficierons d'une vigueur économique accrue de la Grande-Bretagne en Europe, comme d'ailleurs d'un essor européen en général.

En ce qui concerne la teneur de notre politique, il nous faudra songer à protéger nos intérêts essentiels sur le marché du Royaume-Uni, dans la mesure du possible, et nous aurons peut-être aussi à nous demander ce qu'il adviendra des tarifs de faveur que nous accordons à la marchandise du Royaume-Uni sur notre propre marché. Les taux tarifaires de préférence n'auront plus la nature d'un engagement si la Grande-Bretagne devient membre de la C.E.E. et, dans ce cas, une révision de nos listes de taux tarifaires, qui entraînera sans doute des négociations avec nos associés commerciaux, deviendra possible sinon nécessaire.

Tout ce que j'ai dit jusqu'ici se rapporte fondamentalement à la façon dont j'envisage les questions de politique commerciale, prises en fonctions de nos propres et indéniables intérêts commerciaux. Comme je l'ai expliqué clairement, ceci veut dire que nous devons trouver le moyen d'améliorer considérablement nos perspectives de vente sur les marchés des autres pays industrialisés situés autour de l'Atlantique-Nord et de la région nord du Pacifique. Je manquerais cependant à mon devoir de Canadien si je n'admettais que l'une des questions les plus difficiles et peut-être l'une des plus insolubles, en rapport avec la politique commerciale de la prochaine décennie, consiste à définir la façon dont nous, qui sommes des peuples industrialisés, pourrions aider les nations en voie de développement à augmenter leurs gains commerciaux. Ces nations devront commercer davantage avec nous car, tout comme nous, elles ne tiennent pas à vivre uniquement d'aide extérieure.

L'élimination virtuelle du régime de gouvernement colonial et l'apparition de plusieurs nouvelles nations dans les régions sous-développées du monde soulèvent des problèmes quant à la manière dont nous pourrions maintenir le genre de commerce multilatéral et non discriminatoire symbolisé par le GATT et couronné de succès grâce au "Kennedy Round". A la conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, toutes ces nouvelles entités économiques insistent pour obtenir des faveurs tarifaires particulières sur nos marchés. Elles croient que ces nouveaux tarifs de faveur leur permettront de vendre leurs produits ouvrés en plus grand nombre, avec en conséquence des recettes plus élevées. Elles réclament aussi des accords internationaux qui augmenteront et stabiliseront les revenus qu'elles retirent de leurs produits primaires.

Je dois avouer qu'à la lumière de notre propre évolution il semble douteux que de nouveaux taux tarifaires de faveur aident beaucoup à l'expansion