

Cette politique de la corde raide serait particulièrement dangereuse à ce moment-ci puisque le système commercial connaît une crise de confiance. Que cette crise soit ou non justifiée n'a probablement pas grande importance. Dans ce cas, la perception d'une telle crise est tout ce qu'il nous faut pour la provoquer.

Il est évident qu'il appartient aux gouvernements de prendre l'initiative de redonner la confiance au système commercial. Il est tout aussi évident que le meilleur instrument à utiliser à cette fin est le GATT, puisque c'est lui qui a établi les règles du jeu. Vous savez que les États-Unis ont pris l'initiative de promouvoir une autre série - la huitième - de négociations commerciales multilatérales. Le Canada appuie pleinement cette initiative. Et malgré les rapports qui pourraient vous être parvenus du Sommet de Bonn, je peux vous dire que le lancement de la prochaine série de négociations continue à susciter beaucoup d'intérêt. Il y a vraiment un consensus entre les pays développés quant à la nécessité de cette nouvelle série. On s'entend vraiment sur le fait que ces négociations devraient débuter le plus tôt possible - mais non sur ce que veut dire "le plus tôt possible". Mais il se tiendra cet été une réunion de hauts fonctionnaires pour préparer le terrain, et les négociations pourraient toujours débiter l'an prochain.

Ainsi, sur quoi ces négociations porteront-elles? Pour le moment, l'ordre du jour semble devoir englober le commerce des services, la haute technologie, l'agriculture et les autres produits à base de ressources. Il y aura certainement un effort pour resserrer les règles du GATT, y compris les sauvegardes et les pratiques de règlement des différends. Une autre priorité sera d'améliorer davantage les règles régissant les pratiques de passation des marchés publics.

Je ne vais pas vous en parler en détail, mais j'aimerais aborder un autre aspect des négociations. Ces négociations seront stériles si les pays en développement - les PMA - n'y participent pas pleinement et activement.

Mais pour amener les PMA à la table de négociation, nous devons tenir compte de leurs préoccupations. Nous devrions être disposés à étudier soigneusement la demande d'un traitement spécial pour leurs produits, non seulement les produits agricoles et à base de ressources, mais également les produits à valeur ajoutée. Par ailleurs, nous devons prêter une oreille attentive à leur situation financière. Nombre de ces pays sont soumis à