

voir la Chine devenir un membre à part entière de cette nouvelle et vitale institution économique mondiale.

En souhaitant vivement l'accession de la Chine à l'OMC, le Canada et les autres pays membres visent, en fin de compte, à obtenir un meilleur accès au marché chinois et à instaurer un climat commercial plus prévisible pour les commerçants et les investisseurs. C'est pourquoi l'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce intéresse directement toutes les sociétés canadiennes faisant des affaires dans ce pays. Mais il est aussi nettement dans l'intérêt de la Chine de joindre l'OMC, ce que les dirigeants chinois reconnaissent en faisant une demande d'accession.

Les négociations menées à cette fin, tout juste avant l'établissement de l'OMC à la fin de l'année dernière, n'ont pas réussi. Il y a à cela plusieurs raisons, mais en général, et même si la Chine a procédé à d'importantes réformes économiques, il demeure que son régime n'est pas encore aussi ouvert ou aussi transparent que l'exigent les modalités d'accession à l'OMC.

Ce qui mérite d'être fait mérite d'être bien fait. Voilà un adage souvent répété mais néanmoins empreint de vérité. C'est pourquoi le Canada et les autres membres de l'OMC sont disposés à ne ménager aucun effort pour que les négociations sur l'accession de la Chine à cette organisation aboutissent à la satisfaction de tous. Le Canada trouve encourageants les progrès réalisés à la reprise des négociations en mai, et depuis.

Le gouvernement du Canada s'est fortement inspiré des apports du secteur privé pour la préparation de ces négociations. Comme dans toutes les négociations commerciales que nous avons menées ces dernières années, les groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur ont joué un rôle clé dans la définition de nos objectifs en matière d'accès aux marchés.

Pour les négociations sur l'accession qui touchent uniquement l'accès réciproque aux marchés du Canada et de la Chine, nous recherchons un meilleur accès pour les marchandises dont l'exportation intéresse particulièrement le Canada, qu'il s'agisse de papier journal, de niveleuses de route ou d'équipement électrique, pour ne citer que quelques exemples parmi tant d'autres. Au plan des services, nous tentons actuellement d'obtenir un meilleur accès aux marchés chinois des services financiers et des services de télécommunication de pointe.

Ces négociations prennent du temps. Elles doivent être préparées avec soin. La Chine peut, par exemple, offrir de réduire ses droits de douane sur les machins entièrement manufacturés.

Mais, après examen approfondi, les négociateurs découvrent que le droit d'importer ces machins est limité à quelques entreprises