

I NTRODUCTION



Depuis l'époque lointaine où les premières fourrures de castor ont commencé à plaire aux Européens, le Canada n'a cessé d'affirmer sa vocation commerciale. Depuis le début du siècle, de fournisseur de matières premières de l'Empire britannique, le Canada est passé au septième rang des puissances économiques du monde occidental et il exporte aujourd'hui une multitude de produits industriels complexes. À l'approche du 21^e siècle, notre capacité d'innovation et nos aptitudes commerciales seront plus que jamais mises au défi.

La situation sera d'autant plus exigeante que le monde évolue à un rythme de plus en plus rapide. Les courants d'échange sont sans cesse modifiés. La concurrence se fait plus vive. Un protectionnisme menaçant commence à réapparaître de par le monde. Les nouvelles technologies nous imposent des exigences que nous n'aurions pu imaginer il y a quelques années seulement. Nous savons tous cependant que le maintien du statu quo serait une invitation au désastre économique.

En tant que grand pays commercial, le Canada est partie à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le GATT. Pour s'assurer d'une position de force dans le cadre des échanges internationaux futurs, il devra affirmer sa présence lors des prochaines négociations du GATT, qui débiteront à la fin de 1986. Cependant, le principal partenaire commercial du Canada reste, et de loin, les États-Unis. De façon à protéger et à faire fructifier notre acquis en ce domaine, et à garantir notre accès au plus important et au plus riche marché du monde, nous entreprendrons également des négociations directes avec ce pays.

Ces négociations commerciales entre le Canada et les États-Unis sont l'objet principal de cette brochure.