

Depuis son arrivée au pouvoir en 1984, notre gouvernement a fait de la suppression des barrières commerciales une priorité absolue. Et cette préoccupation a toujours été double. Nous avons toujours considéré comme complémentaires les négociations multilatérales du GATT et les accords bilatéraux que nous pourrions conclure. Nous ne voyons pas ces deux formules comme des moyens rivaux d'en arriver au même but essentiel.

Aujourd'hui, notre première priorité commerciale est la conclusion satisfaisante des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. Nous croyons qu'il est maintenant possible de mener à terme, au cours des prochaines semaines, ces négociations de portée mondiale. Chacun des participants aux négociations devra faire preuve de souplesse pour en arriver à une entente qui réponde à nos intérêts nationaux respectifs. Je me demande s'il y a un autre pays qui ait plus à gagner que le Japon d'un succès de l'Uruguay Round, ni un autre pays qui ait plus à perdre en cas d'échec. Une bonne partie des succès économiques qu'a connus le Japon durant l'après-guerre est attribuable à un système commercial multilatéral ouvert et organisé. Les prochaines semaines pourraient bien voir le dénouement que nous attendons, cette possibilité pour nous de mettre le système commercial mondial au diapason des réalités d'aujourd'hui. Nous devons faire le saut maintenant, avec courage, audace et sagesse. J'ose croire que le nouveau gouvernement du Japon partage mes espoirs et mon prudent optimisme.

Je ne saurais non plus passer sous silence le rôle important que chacun d'entre vous peut jouer pour créer l'occasion et générer la dynamique propre à hâter la conclusion des négociations commerciales multilatérales. Le GATT doit résolument évoluer s'il ne veut pas être dépassé par la transformation radicale de l'échiquier politique et économique mondial. Et vous, les gens d'affaires, avez pour mission de soutenir les gouvernements dans la définition d'orientations qui soient conformes aux réalités économiques. L'avenir de vos entreprises est en jeu. Usez de votre influence pour faire en sorte que ces négociations conduisent à un résultat équilibré. Certes, l'agriculture est la pierre d'achoppement. C'est un sujet difficile pour chacun des participants. Mais ne perdons pas de vue les percées que nous pouvons faire également dans plusieurs autres domaines : les services, la libéralisation des échanges de produits industriels, le renforcement des règles du jeu pour tous les secteurs.

Le Canada a déjà obtenu un succès appréciable dans la conclusion d'un accord de libre-échange avec les États-Unis. L'Accord est en vigueur depuis près de trois ans; il fonctionne bien, et les entreprises canadiennes constatent qu'elles peuvent soutenir la concurrence sur les marchés américains.