

l'échec, tant d'un côté que de l'autre, à démontrer la nécessité d'un nouveau cycle²⁴.

Il faut fournir aux responsables de la politique commerciale un dossier solide en faveur d'une libéralisation accrue, ce qui est nettement et en priorité du domaine de l'analyse. Outre ce que cela signifierait au niveau des ministres, une analyse plus approfondie faciliterait les efforts de communications déployés en général par les gouvernements et les groupes de pression favorables au commerce.

En raison de sa faiblesse, le message gouvernemental a été qualifié de « déficit sur le plan de la communication ». On a fait valoir que ce déficit reflète la primauté de variables économiques comme le commerce et la croissance sur l'objectif ultime que représentent la croissance et un bien-être accru²⁵.

Cette faiblesse particulière sur le plan des communications est aussi liée d'une certaine façon à plusieurs autres tendances malheureuses qui caractérisent le dialogue économique moderne, y compris la primauté accordée aux exportations sur les importations dans les communications touchant la politique commerciale : bien

²⁴ L'insuffisance de l'analyse à l'appui d'un nouveau cycle de négociations multilatérales est examinée en détail dans Le programme « commerce et ... » : sommes-nous à la croisée des chemines?, dans *Examen de la politique commerciale 2000*, de Dan Ciuriak, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Selon cette étude, un nouveau cycle pourrait engendrer des avantages considérables en termes bruts, mais pour ce qui est des gains nets d'adaptation et des autres coûts, comme les coûts d'opportunité liés à la recherche d'une politique alternative (p. ex., diffusion de la technologie), rien n'a été démontré. Finalement, tandis que l'on reconnaissait généralement que la clé d'un nouveau cycle résidait dans une offre valable (y compris l'accès au marché et le soutien technique) aux pays en développement les moins intégrés au système multilatéral, on n'est pas parvenu à présenter de façon convaincante une offre suffisante.

²⁵ Je dois cette observation à mon collègue David Lee du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Celui-ci soutient qu'il ne suffit pas d'établir un avantage indirect (p. ex., ruissellement); en fait, tous les liens et la façon de faire des choix doivent être exposés pour que le dialogue soit constructif entre les participants à la discussion.