

Les États-Unis rejetèrent le concept d'une organisation internationale du commerce. La délégation canadienne a donc dû se contenter de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), qui s'est révélé l'un des instruments de réforme économique les plus efficaces et aussi les moins bureaucratiques de l'après-guerre.

Le GATT est devenu le moyen par lequel les gouvernements des pays avancés du monde libre (comme on les appelait alors) ont fait des concessions réciproques et supprimé un à un les obstacles au commerce qu'ils avaient érigés pendant les mauvais jours des années 30.

Au cours des sept cycles de négociations entre les pays membres, qui se sont échelonnés sur près de cinq décennies, les tarifs douaniers ont été graduellement réduits et éliminés. Lorsque les réductions prévues au cours des dernières négociations – dites de l'Uruguay Round – seront appliquées, le niveau moyen des droits de douane imposés par les États-Unis, la Communauté européenne et le Canada au titre de la clause de la nation la plus favorisée seront de l'ordre de 2 à 3 p. 100. Très peu de tarifs douaniers seront supérieurs à 5 p. 100. Il y aura des exceptions parce que certaines restrictions quantitatives seront remplacées par des droits de douane, qui seront malheureusement très élevés. Et, bien entendu, certaines restrictions quantitatives importantes pour le Canada demeurent en vigueur particulièrement en ce qui concerne l'Union européenne.

Le Canada a été l'un des principaux pays à soutenir le GATT dès la création de ce dernier. Il s'agit d'une tribune multilatérale. Ses membres, dont le nombre a augmenté d'année en année, sont des pays avec lesquels nous effectuons des échanges commerciaux, que nous souhaitons accroître. Par exemple, en 1954, l'une des principales raisons pour lesquelles nous avons signé un accord commercial avec le Japon était de parrainer ce pays en tant que membre du GATT afin de le ramener à l'intérieur des règlements internationaux. Le principe du traitement de la nation la plus favorisée – en d'autres termes, le principe de non-discrimination – est conforme à la perspective canadienne sur le monde: nous voulons autant de liberté que possible.

Malgré cela, dans le cadre du GATT, le Canada n'a pas toujours négocié de la même manière que les autres pays industrialisés. Par exemple, pendant le 6^e cycle de négociations sur la réduction des tarifs douaniers – le Kennedy Round – alors que j'étais ministre du Commerce, nous n'avons pas accepté une réduction généralisée du pourcentage de nos droits de douane. Nous avons fait valoir qu'en raison de la nature de notre commerce – soit l'exportation d'une proportion élevée d'articles alimentaires et de matériel brut, et l'importation de produits manufacturés – les autres pays obtenaient pour leurs produits manufacturés un accès beaucoup plus important à nos marchés que nous n'obtenions d'une réduction égale du pourcentage des tarifs douaniers, déjà peu élevés, sur les articles alimentaires et le matériel brut dans les pays vers lesquels nous exportions. Nous avons insisté pour obtenir des avantages équivalents – ce qui a fait que nos droits de douane sur les produits manufacturés sont demeurés relativement élevés. À l'époque, cette politique était bonne. Le gouvernement a été applaudi pour l'habileté avec laquelle il avait mené ses négociations. Toutefois, il en est résulté que nos coûts sont demeurés obstinément élevés. Par con-