

secteurs des gouvernements fédéral et provinciaux qui ne connaissent pas trop les enjeux. En fait, il ne s'agit ni d'une nouveauté ni d'une approche unique. Ce que l'on appelle le *Tokyo Round* constitue la septième d'une série de négociations commencées en 1948. Les négociations internationales de l'après-guerre étaient jusqu'à maintenant centrées sur les tarifs douaniers et les réductions tarifaires. Ce furent là les grands points étudiés lors des six séries de négociations précédentes. La septième est beaucoup plus globale et donc beaucoup plus importante sous de nombreux aspects, bien que je ne veuille diminuer en rien l'utilité de ce qui a été fait au cours des 25 dernières années. En tant qu'hommes d'affaires, bon nombre d'entre vous reconnaîtront que si nous n'avions pas façonné cette nouvelle approche toute graduelle et hésitante qu'elle ait été à l'origine, le commerce international aurait été beaucoup plus perturbé qu'il ne l'est maintenant. En ce qui concerne le Canada, je crois que nous pouvons faire le bilan des 25 dernières années et dire que les six séries de négociations précédentes ont toutes contribué dans une très large mesure à donner au Canada une meilleure conjoncture commerciale et de meilleurs débouchés à l'étranger. Cette fois-ci, nous sommes allés bien au delà d'une simple négociation de tarifs douaniers. Même si ce point continue évidemment d'être au cœur des négociations, d'autres facteurs sont venus s'y ajouter. Mentionnons par exemple un mécanisme pour mieux régler ce que l'on appelle les obstacles non tarifaires. Ceux d'entre vous qui ont déjà cherché à faire des transactions avec de nombreux pays étrangers — et même à établir, dans certains cas, des contacts aussi étroits qu'avec notre voisin américain — savent que les tarifs douaniers se sont révélés souvent un problème moins sérieux que ce que l'on appelle maintenant les obstacles non tarifaires. A mon avis, le marché japonais est probablement la meilleure illustration de la façon dont des obstacles non tarifaires peuvent entraver la libéralisation des échanges. C'est pourquoi les participants à cette série de négociations mettent maintenant beaucoup d'insistance sur la normalisation et, dans un certain sens, sur la légitimation de toute la question des obstacles non tarifaires et qu'ils s'efforcent de réaliser le deuxième objectif dont je veux vous parler, à savoir un environnement commercial international plus rationnel et plus stable.

Le principal problème rencontré, dans le passé, (et plus particulièrement ces quatre ou cinq dernières années) a souvent été que les hommes d'affaires et les gouvernements n'ont jamais très bien su si les règles du jeu n'allaient pas être changées au moment même où ils se préparaient à introduire de nouvelles politiques ou, dans le cas du monde des affaires, à lancer de nouvelles techniques promotionnelles plus dynamiques.

Cette remarque est particulièrement vraie sur un grand nombre des marchés que la Troisième option a fait découvrir aux Canadiens. Je fais bien sûr allusion dans ce contexte à la Communauté européenne, au Japon et plus particulièrement à certains pays en pleine croissance. Il règne dans presque tous ces pays une grande incertitude quant aux effets probables des obstacles non tarifaires. Nous avons eu au Canada un ou deux exemples patents, et je suppose que celui dont vous vous souvenez le mieux est le cas Michelin en Nouvelle-Écosse; toute la question d'une aide gouvernementale au développement économique régional a alors été remise en cause à la suite d'une mesure prise par les États-Unis aux termes de ce que l'on pourrait appeler une "position non tarifaire". Même si je dois dire que le gouvernement américain ne nous