

Le néo-protectionnisme étant le résultat d'un si grand nombre de causes, il est moins facile d'en prévoir les formes et les effets que ceux de la simple protection tarifaire que nous connaissons bien. Les accords de commercialisation ordonnée, les nouveaux impôts, les subventions, les pratiques de passation de marchés publics et les légères variations des normes techniques nationales ont tous eu un effet protectionniste, qui a gravement affaibli le système commercial multilatéral ouvert.

Dans le cadre de notre nouvelle stratégie commerciale, nous sommes résolus à renverser cette tendance protectionniste, et je suis encouragé par le consensus international qui semble se dégager en faveur d'une nouvelle série de négociations sous les auspices du GATT.

Ces nouvelles négociations devraient nous permettre de réduire davantage les obstacles tarifaires au commerce, de renforcer les règles de discipline régissant l'application de mesures non tarifaires, de faciliter l'adaptation des industries qui sont menacées à l'échelle internationale et d'obtenir des nouveaux pays industriels et des pays en développement qu'ils s'engagent à respecter les obligations commerciales multilatérales. En tant que partenaires du Sommet économique, nous devons examiner sans tarder les préparatifs nécessaires à ces négociations ainsi que les possibilités qu'elles pourraient comporter dans de nouveaux secteurs comme le commerce des services, les produits de la technologie de pointe et les règlements régissant les investissements liés au commerce, à mesure qu'elles surgissent. Je participerai à la Conférence quadri-latérale en fin de semaine à Kyoto, et j'espère examiner avec mes collègues du Japon, de l'Europe et des Etats-Unis les démarches que nous pourrions faire, individuellement et collectivement, pour que se concrétise davantage cette nouvelle série de négociations multilatérales.

Dans l'intervalle, nous devons nous occuper de la réalité bilatérale qu'est la relation économique canado-japonaise. Permettez-moi de vous faire part de quelques-unes de mes idées sur l'orientation que nous sommes, à mon avis, en train de donner à cette relation. Depuis plus de dix ans, le Japon est le deuxième partenaire commercial du Canada. Le commerce dans les deux sens a plus que triplé. Le Japon est devenu le marché d'exportation du Canada dont la croissance est la plus rapide. L'an dernier, nos exportations à destination du Japon ont bondi de 25 % par rapport à celles de l'année précédente. Nous tenons à notre relation commerciale avec le Japon et sommes déterminés à conserver notre place sur ce marché.