

est inacceptable, et aussi insoutenable. Je me demande pourquoi ces problèmes n'ont pas été abordés à l'Uruguay Round. La réponse est peut-être que nous avons abordé à l'Uruguay Round les problèmes de 1982 et qu'il faut maintenant régler ceux de 1995, et ce par la négociation.

L'alternative est claire : les différends majeurs entre partenaires commerciaux vont-ils devenir « l'équivalent moral de la guerre » ou allons-nous continuer à édifier un système multilatéral sur le principe que nous sommes fondamentalement interdépendants, que la libéralisation des échanges nous profite à tous en dernière analyse?

La nouvelle Organisation mondiale du commerce est encore une institution fragile; comme un jeune enfant, elle commence tout juste à ramper. Et pourtant, au nombre de pays qui ne demandent qu'à y adhérer, on peut déjà voir qu'elle va bientôt marcher et courir.

Le prochain chapitre de l'histoire du système commercial mondial pourrait bien être écrit par les pays qui cherchent actuellement à y adhérer. Ceux qui n'en sont pas encore membres, comme la Russie et la Chine, se rendent compte des désavantages qu'il y a à ne pas faire partie du club.

Mais pour mieux participer, il ne suffit pas d'adhérer au club. Dans les négociations de l'Uruguay Round, les pays en développement ont été amenés à s'intégrer davantage au système mondial en assumant de plus strictes obligations. Pour tous les membres de l'OMC, il s'agit d'un contrat indivisible : lorsqu'on devient membre, on ne doit pas s'attendre à obtenir des privilèges spéciaux. Les règles s'appliquent uniformément à tous sans distinction.

Les entreprises ont nettement intérêt à ce que leurs partenaires soient à l'intérieur du système plutôt qu'à l'extérieur. Voyez, par exemple, les problèmes qu'ont eus les États-Unis avec la Chine à propos des droits de propriété intellectuelle. En acceptant la primauté des règles de l'OMC, tous les pays membres devront suivre les pratiques commerciales appropriées.

En tant que gens d'affaires, vous comprenez à quel point il importe d'éviter de piétiner. Si l'on ne progresse pas vers une libéralisation plus poussée des échanges, on risque la stagnation économique. C'est là un risque que ni les Américains ni les Canadiens ne peuvent courir.

De nouveaux groupes commerciaux ont commencé à se constituer un peu partout sous la pression des gens d'affaires du monde entier, peut-être inspirés par le succès de l'Union européenne et de l'ALENA. Nos deux pays font partie d'un certain nombre d'entre eux.