

Throughout its forty-five year history, Canada has been one of the most active participants in the GATT and has benefited from its rules, procedures and periodic negotiating conferences. One of the benefits of GATT for Canada was the ability to work with others in negotiating with the United States.

Nevertheless, over the years, Canada has often found the United States its closest ally and negotiations with the United States at GATT the most productive. Trade negotiations, therefore, worked with proximity and other factors to forge a high degree of interdependence between the Canadian and US economies. Additionally, Canada and the United States have negotiated supplementary arrangements within the GATT framework but limited to the particular needs and circumstances of North America, including the 1965 Autopact concluded between Prime Minister Lester Pearson and President Lyndon Johnson. Similarly, the government of Prime Minister Pierre Trudeau initiated sectoral trade negotiations with the Reagan administration in 1983.

The NAFTA thus stands in the tradition of Canadian tradecraft, a tradecraft that carefully mixed bilateral, regional and multilateral initiatives into a coherent set of laws, regulations, policies and practices, attuned to the circumstances of the moment but good enough to endure. It allowed Canadians gradually to move towards more open markets based on the concept that measures that distort the efficient allocation of resources are likely to lower national and global welfare while the removal of such barriers is likely to raise them.

For the business sector, Canadian tradecraft involves establishing a more stable and more predictable economic climate at home and abroad. It recognizes that business thrives in an orderly setting and stagnates when there is sudden and unpredictable change. Only by having a set of rules which treat all traders the same, which are widely known and uniformly applied and which provide for the orderly and equitable resolution of disputes will entrepreneurs have the confidence to compete, invest in the future and look beyond their own shores. And only if we have a business sector that has confidence about its future can we expect it to invest, innovate and generate jobs with a future.

Canadians have benefited from the resulting growth in international trade and investment. Since the second world war, Canadians have seen the role of trade nearly double while their standard of living has tripled. We have become both a more open and a more competitive economy. The role of international trade agreements in underpinning that development cannot be overemphasized. For a relatively

Depuis la fondation du GATT, il y a plus de 45 ans, le Canada a été un de ses membres les plus actifs; il a bénéficié de ses règles, de ses procédures et de ses séries périodiques de négociations. Le GATT a notamment donné au Canada l'occasion d'établir des rapports avec d'autres pays dans le contexte de négociations avec les États-Unis.

Cela dit, au fil des ans, le Canada a souvent constaté que les États-Unis étaient son allié le plus proche et que les négociations avec les États-Unis dans le cadre du GATT étaient les plus productives. Donc, les négociations commerciales, se combinant à la proximité des deux pays et à d'autres facteurs, ont eu pour effet de créer un degré élevé d'interdépendance entre les économies canadienne et américaine. En outre, le Canada et les États-Unis ont négocié dans le cadre du GATT des arrangements supplémentaires, dont la portée est toutefois limitée aux besoins et réalités propres à l'Amérique du Nord. On peut notamment mentionner, dans ce contexte, le Pacte de l'automobile conclu en 1965 entre le premier ministre Lester Pearson et le président Lyndon Johnson. Dans la même foulée, le gouvernement du premier ministre Pierre Trudeau a amorcé en 1983 des négociations commerciales sectorielles avec le gouvernement Reagan.

L'ALENA s'inscrit donc dans la tradition du savoir-faire canadien en matière de commerce, savoir-faire qui a soigneusement intégré des initiatives bilatérales, régionales et multilatérales dans un ensemble cohérent de lois, de règlements, de politiques et de pratiques. Cet ensemble, tout en étant adapté aux réalités du moment, était suffisamment solide pour durer. Il a permis aux Canadiens de s'orienter progressivement vers une plus grande ouverture des marchés, en vertu du concept selon lequel les mesures qui nuisent à l'efficacité de la répartition des ressources auront vraisemblablement pour effet d'abaisser le degré national et mondial de bien-être, tandis que le démantèlement de ces barrières, au contraire, est de nature à relever ce degré de bien-être.

Pour le monde des affaires, le savoir-faire canadien sur le plan commercial comporte l'instauration d'un climat économique plus stable et plus prévisible, aussi bien sur le marché national qu'à l'étranger. Ce savoir-faire prend en compte le fait que les entreprises s'épanouissent dans un contexte harmonieux et stagnent lorsque surviennent des changements imprévisibles. Les entrepreneurs ne disposeront de la confiance nécessaire pour soutenir la concurrence, investir dans l'avenir et dépasser les horizons nationaux que si on a mis en place un ensemble de règles traitant tous les négociants sur un pied d'égalité; ces règles doivent être bien connues, être appliquées de manière uniforme et prévoir le règlement ordonné et équitable des différends. Nous ne pouvons attendre du monde des affaires qu'il investisse, qu'il innove et qu'il crée des emplois durables que si les gens d'affaires entrevoient l'avenir avec confiance.

Les Canadiens ont bénéficié de la croissance des échanges et de l'investissement internationaux évoqués plus haut. Depuis la Deuxième Guerre mondiale, nos compatriotes ont vu le volume des échanges pratiquement doubler tandis que leur niveau de vie était multiplié par trois. Notre économie est devenue à la fois plus ouverte et plus compétitive. On ne saurait surestimer le rôle que les accords commerciaux