

---

Les questions les plus importantes à l'ordre du jour de la politique commerciale canadienne cet automne sont les préparatifs en vue de nouvelles négociations commerciales multilatérales et l'étude des initiatives grâce auxquelles se réalisera la libéralisation des échanges avec les États-Unis. Dans l'ensemble des relations commerciales du Canada, il n'est aucun autre élément aussi important que nos liens commerciaux avec la nation américaine.

M. Mitchell Sharp a abordé aujourd'hui la question des relations bilatérales avec les États-Unis. Quant aux chances et à la teneur possible d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales, elles n'ont pas donné lieu à de semblables commentaires faits en public. Mais, en ce qui concerne le travail préparatoire en vue de cette nouvelle série de négociations, on peut raisonnablement penser qu'elles commenceront probablement soit à la fin de 1985, soit au début de 1986. Voici quel sera leur objet :

- a) libéralisation des échanges, autant du point de vue des obstacles non tarifaires que des obstacles tarifaires,
- b) amélioration des règles commerciales afin d'assurer un environnement qui se prête mieux aux prévisions et soit favorable au bon fonctionnement des entreprises, et, dans le même but :
- c) améliorations du système des échanges lui-même; par exemple, on pourrait envisager une amélioration du système de règlement des différends prévu par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Les négociations multilatérales nous offriraient la chance de créer de meilleurs débouchés pour les produits canadiens sur les marchés de nos partenaires traditionnels et sur les marchés en croissance rapide des pays en développement, particulièrement en Asie et en Amérique latine. Des négociations avec les États-Unis seraient évidemment la composante principale de toutes négociations multilatérales pour le Canada, et nous souhaiterions accomplir beaucoup à cet égard.

Mais il existe aussi de grandes possibilités ailleurs. Beaucoup de nos exportations vers ces autres marchés sont d'une importance vitale pour différentes régions du pays. La conception du monde qu'a une région particulière au sein de la fédération canadienne ne correspond pas toujours à l'image globale que l'on se fait sur le plan national. Beaucoup de Canadiens, en particulier certains producteurs de produits de base, estiment que les relations commerciales avec le Japon et le Pacifique sont d'une importance vitale. Pour d'autres, le premier marché (celui qui, par exemple, faciliterait la naissance d'une industrie de la pêche plus prospère) est, tout naturellement, l'Europe. La tâche qui attend le Canada consiste à assurer, par une nouvelle série de négociations commerciales, un accès plus ouvert à ces énormes marchés, ainsi qu'aux marchés de plusieurs des nouveaux pays industriels.

Parmi les questions qui figureront à l'ordre du jour probable de la nouvelle série de négociations commerciales multilatérales, citons :

- a) le commerce des produits agricoles, pour lequel un objectif clé serait de mieux régler l'octroi de subventions qui faussent les échanges commerciaux;