

pour l'octroi de licences et de restrictions à l'investissement. Chose encore plus préoccupante, ces différences entre les politiques nationales systémiques seront de plus en plus souvent la source de conflits inter-régionaux, ou de « frictions entre systèmes », dans les années à venir. Ici encore, les progrès réalisés pourraient être plus utiles dans un contexte transatlantique que sur un front plus large et moins homogène. Nous avons déjà accepté en principe la négociation d'un accord contraignant sur l'investissement sous les auspices de l'OCDE [Organisation de coopération et de développement économiques]. Le vice-président de la Commission européenne, sir Leon Brittan, a suggéré que nous tentions d'obtenir la reconnaissance mutuelle des normes, surtout dans les secteurs qui définiront le commerce mondial de demain, comme la technologie de l'information et les télécommunications. Étant donné les similarités de nos régimes juridiques, le contexte transatlantique pourrait aussi se prêter à des travaux ambitieux sur l'interface entre la politique commerciale et la politique de concurrence. Je n'ai nullement donné une liste exhaustive des éléments constitutifs d'un éventuel programme d'action transatlantique. Le défi sera de mettre en place un ensemble d'avantages et de concessions, et d'accepter un engagement unique si nous voulons faire progresser cet élan collectif.

Il faut aussi décider comment structurer les négociations entre les États membres de l'Union européenne [UE] et les signataires de l'ALENA. Ici, le problème est que l'ALENA n'est pas une union douanière. Si le Canada, les États-Unis et le Mexique ne sont pas prêts à accepter le même niveau de réglementation dans des secteurs comme les services, la propriété intellectuelle ou l'investissement, il est concevable que l'UE soit obligée d'engager trois négociations bilatérales distinctes, un précédent que l'UE a toutefois déjà établi il y a plusieurs années avec les pays de l'AELE [Association européenne de libre-échange]. Mais les avantages inhérents d'une véritable entente entre les signataires de l'ALENA et les membres de l'UE l'emportent sûrement et nettement sur ces préoccupations plutôt prosaïques. Outre les gains économiques manifestes d'une négociation avec l'ensemble de l'Amérique du Nord, le fait de lier une Europe intégrée et une Amérique du Nord de plus en plus intégrée comporte un élément de simplicité et de symétrie, une simplicité qui pourrait être perdue dans un contexte plus limité qui associerait l'Union européenne et les États-Unis. Nous pensons par exemple immédiatement à la possibilité manquée de faire des progrès dans le domaine de plus en plus byzantin des règles d'origine. De façon plus générale, une entente entre les membres de l'UE et de l'ALENA renforcerait plus clairement l'ensemble de la communauté transatlantique. Alors que les membres de l'Union européenne et, maintenant, de l'ALENA approfondissent leur intégration, il n'est que sensé que la relation transatlantique - la « communauté atlantique » - s'approfondisse elle aussi.