

surtout pas que la communauté de l'ALENA se replie sur elle-même, se transforme en une sorte de bloc continental protectionniste. Pour cette raison, il nous faut concentrer notre attention sur la question de l'accession à l'Accord et accentuer son importance comme moyen de renforcer les relations de commerce et d'investissement, non pas seulement dans notre hémisphère mais aussi par-delà le Pacifique, avec les pays asiatiques qui sont prêts à conclure un large partenariat économique.

Nous souhaitons que l'ALENA soit utilisé de manière dynamique, dans le but d'attirer des partenaires sérieux et de qualité supérieure, des partenaires disposés à ouvrir leur marché et à respecter les règles de l'ALENA. Des partenaires qui envisagent de façon constructive l'établissement des règles internationales et qui peuvent équilibrer davantage un accord commercial dans lequel les États-Unis demeurent le plus gros producteur, le plus gros commerçant et le plus gros investisseur.

C'est manifestement le cas du Chili. Le Chili représenterait une excellente addition. Aussi le Canada accueillerait-il favorablement l'adhésion du Chili à l'ALENA. Nous nous appliquons à déterminer avec les États-Unis et le Mexique les critères d'extension de l'ALENA à certains autres pays de l'hémisphère occidental.

Mais la nouvelle OMC et l'ALENA ne sont pas les seuls moyens dont le Canada dispose pour étendre ses relations commerciales hors de l'Amérique du Nord. Autre approche possible : nous pourrions explorer la possibilité de négocier une série de traités commerciaux bilatéraux avec certaines économies prospères d'outre-mer. Une telle politique ne compromettrait en rien nos relations vitales avec les États-Unis; il ne s'agit pas d'étoffer la souveraineté canadienne en ravivant une «troisième option». Une semblable souveraineté, même en supposant qu'elle soit économiquement souhaitable, est jusqu'à un certain point illusoire dans un monde de plus en plus interdépendant. Au contraire, la participation du Canada à l'ALE [Accord de libre-échange] et maintenant à l'ALENA doit se traduire par un avantage concurrentiel, en encourageant davantage les économies d'échelle, en facilitant le repérage des débouchés et la constitution de réseaux mutuellement avantageux et en aidant les Canadiens à bâtir des industries qui soient concurrentielles à l'échelle mondiale. Il est essentiel de considérer notre base nord-américaine, non pas comme un coussin protecteur face à la concurrence internationale, mais comme un tremplin vers une économie mondiale en expansion rapide.

Les accords commerciaux ouvrent des portes et nos activités de promotion commerciale aident les entreprises à les franchir. En fait, lorsqu'il s'agit des économies naissantes de la région Asie-Pacifique ou de l'Amérique latine, l'établissement de têtes de pont institutionnelles de même que l'édification d'alliances et de partenariats d'affaires solides sont au moins aussi importants que la conclusion d'accords commerciaux formels.