

l'application de la législation sur les recours commerciaux — une législation qui n'a réellement aucune justification économique dans une zone de libre-échange. Il ne sera pas facile de s'entendre sur ces questions. Mais le succès de nos efforts montrera bien si nos intérêts économiques collectifs peuvent transcender les préoccupations internes plus étroites.

L'investissement est un autre domaine que l'ALENA — ou un ALENA amélioré — peut faire progresser. La desserte d'un marché étranger suppose de plus en plus une présence sur ce marché par le biais de coentreprises, d'associations stratégiques ou d'investissements directs. La tendance observée dans les relations entre le Canada et l'Argentine est un microcosme de cette tendance mondiale. Les Canadiens — surtout ceux de nos provinces pétrolières de l'Ouest — ont multiplié leurs grands investissements dans ce pays. Nos investissements en Argentine atteignent déjà près de un demi-milliard de dollars. Dans un monde où le commerce ne concerne plus seulement ce que vous faites mais aussi comment et où vous le faites, un code progressiste de l'investissement devrait être l'une des grandes justifications d'un ALENA élargi.

L'ALENA a fait beaucoup pour encourager et protéger les investissements à l'étranger. En fait, le code des investissements que comporte l'ALENA a servi de modèle pour six accords de protection des investissements étrangers que le Canada a déjà négociés avec différents pays, dont l'Argentine. Ces accords ne protègent pas seulement les investisseurs; ils leur assurent également un accès simple et rapide aux marchés. Ne serait-il pas temps de chercher à instaurer un régime d'investissement intégré dans tout l'hémisphère et inspiré du modèle de l'ALENA?

Pourquoi se fonder sur l'ALENA? Parce que ses trois partenaires originels ont promis un «régionalisme ouvert», à savoir l'ouverture de l'accord à tous les pays prêts à se soumettre à ses règles et disciplines. La clause d'accession donne à l'ALENA la souplesse voulue pour intégrer d'autres pays ou groupes de pays. Pourquoi ne pas se servir de l'accord comme passerelle vers d'autres associations de libre-échange de la région, par exemple le G-3, la Pacte andin et surtout le Mercosur?

L'accession à l'ALENA permet en outre l'adhésion à un accord ouvert, dynamique, de haute qualité et déjà en place, ce qui n'est pas un mince avantage lorsque l'on considère les forces protectionnistes déployées actuellement au États-Unis contre une plus grande libéralisation du commerce. Par deux fois au cours des cinq dernières années, nous avons, non sans y laisser quelques plumes, essuyé le feu des négociateurs américains, alors que notre pays est leur plus important partenaire commercial. Je vous laisse imaginer comment, seuls, le Chili ou l'Argentine s'en