

le modèle utilisé en Europe, où les différents membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE) ont conclu des arrangements distincts, axés principalement sur les préférences tarifaires, avec l'Union européenne - la principale instance régionale sur ce plan. Une telle approche risquerait cependant de comporter certains inconvénients dans les Amériques.

Premièrement, il est probable qu'en raison de leur poids économique dans l'hémisphère, les États-Unis obtiendraient bilatéralement de meilleurs résultats que le Canada. Des résultats asymétriques favorisant l'accès américain au MERCOSUR ne serviraient pas les intérêts canadiens dans la région. Deuxièmement, il n'est pas du tout évident que l'exemple de l'AELE soit pertinent. En Europe, l'UE représentait non seulement une union douanière mais aussi une association beaucoup plus globale que l'AELE, et elle constituait de loin le plus gros marché et la plus importante source d'investissements. Dans l'hémisphère occidental, les pays de l'ALENA sont les « joyaux de la couronne » - l'unité infrarégionale la plus prospère et dynamique et le groupe le plus acquis à une intégration et à une coopération économiques globales. Dans cette perspective, ce sont les pays du MERCOSUR qui, en toute logique, devraient chercher à s'associer avec l'ALENA et non l'inverse.

Enfin, le Brésil a milité vigoureusement en faveur d'un TEC plus élevé lors des négociations avec ses partenaires du MERCOSUR. Il a par la suite violé même ces limites en imposant des tarifs plus hauts et, en ce qui a trait aux véhicules automobiles, des quotas. Dans ce dernier cas, il a agi de la sorte parce qu'il craignait les importations de l'Amérique du Nord et de l'Europe en particulier<sup>30</sup>. Il s'est aussi montré réticent à s'engager internationalement à libéraliser en profondeur les règles touchant l'investissement, le commerce des services et les marchés publics. Il ne faut donc pas trop compter, du moins dans un avenir prévisible, voir le Brésil acquiescer à la négociation d'un accord bilatéral global entre le MERCOSUR et un pays industrialisé compétitif comme les États-Unis ou le Canada.

L'accession du MERCOSUR à l'ALENA représente une troisième option. Selon les principes de la politique commerciale et compte tenu des réalités du marché, cette approche serait la plus sensée étant donné l'envergure plus grande de l'ALENA et la taille de son marché. D'un point de vue économique, ce mariage représenterait la meilleure solution. Outre qu'elle assurerait au Canada un meilleur résultat dans l'ensemble que la formule bilatérale, l'accession du MERCOSUR à l'ALENA éviterait les complications dont s'accompagnerait forcément le genre de reconstruction totale

---

<sup>30</sup> Voir la section 2.