

garantiront que ce seront les trois pays signataires qui tireront profit de l'entente.

Afin d'atteindre ces objectifs, les ministres ont convenu d'assujettir les négociations à une gestion politique resserrée et efficace. Il y a eu une autre réunion à Seattle en août, et la prochaine aura lieu plus tard ce mois-ci à Zacatecas, au Mexique. Entre-temps, les négociateurs en chef se sont aussi réunis à trois reprises, soit à Washington en juillet, à Mexico en août, et la semaine dernière à Ottawa.

Les négociations se déroulent dans six grands groupes de négociation qui traitent des aspects suivants : accès aux marchés, règles commerciales, services, investissements, propriété intellectuelle et règlement des différends. Des négociations plus détaillées se déroulent en outre dans quelque 20 sous-groupes afin de donner à chaque pays l'occasion d'examiner en profondeur certaines questions en particulier.

Jusqu'à maintenant, la plupart des groupes de négociation se sont réunis à cinq reprises, dans les trois pays à tour de rôle.

Les négociations détaillées ont franchi de grands pas au cours de l'été. Les travaux sur les obstacles tarifaires et non tarifaires, qui ont toujours constitué le cœur de tout accord commercial, ont progressé rapidement. Le 18 septembre, comme il en avait été convenu auparavant, les trois pays ont échangé les premières propositions d'élimination des tarifs. Cet échange indique en soi dans quelle mesure les négociations progressent bien. Pour les gens d'affaires des trois pays qui ont été consultés à ce sujet, cet échange démontre que les négociateurs tiennent compte de leurs intérêts particuliers. L'élimination graduelle des tarifs leur donne le temps nécessaire pour lancer leur planification stratégique positive.

Les négociateurs ont aussi entrepris une étude, chapitre par chapitre, des règles d'origine contenues dans l'ALE conclu entre le Canada et les États-Unis, afin de déterminer si des changements s'imposent pour satisfaire aux conditions particulières d'un accord trilatéral. L'efficacité des règles d'origine joue un rôle pivot lorsqu'il s'agit de faire en sorte que les avantages de l'ALE favorisent principalement les partenaires de l'ALENA.

L'étape suivante des négociations sera celle de la rédaction de textes qui pourraient être échangés à la fin de ce mois-ci. Il s'agira de documents très préliminaires, qui devraient toutefois aider à focaliser et coordonner les discussions au sein des groupes de négociation plus particuliers.

Permettez-moi maintenant de vous décrire les principaux objectifs du Canada dans les négociations sur l'ALENA.