

Cette option postule que la ZLÉA ne constitue pas seulement un projet commercial mais doit également agir comme instrument d'insertion régionale à long terme du Canada dans les Amériques. Dans cette optique, la stratégie commerciale s'insère dans le processus plus large de la politique étrangère régionale du Canada visant un resserrement des liens politiques et économiques avec les principaux pays latino-américains.

Sur le plan de la mise en œuvre, le Canada se doit d'être plus attentif aux préoccupations exprimées par certains pays latino-américains pour qui le contenu et le rythme envisagé par le Canada demeurent à l'occasion en porte-à-faux avec leurs propres objectifs de même qu'avec leur condition objective d'économies en transition. Puisque le Canada partage un ensemble d'intérêts commerciaux avec les États-Unis, il peut compter sur Washington pour promouvoir une ZLÉA basée sur des normes de haut niveau tandis qu'il se concentrerait davantage sur les aspects politiques de sa relation avec les pays d'Amérique latine. Lorsqu'il juge la chose possible, le Canada peut aussi jouer un rôle de médiateur dans les négociations.

Dans le but d'accroître le capital de sympathie dont il jouit auprès des pays de la région, le Canada devrait par ailleurs chercher des moyens de faciliter la participation des économies les plus fragiles aux négociations. Ainsi, il pourrait redoubler d'ardeur pour venir en aide aux petites économies dont les ressources dans le domaine des négociations commerciales sont souvent insuffisantes pour faire face à un agenda de plus en plus chargé. Le gouvernement canadien pourrait aller au-delà de la simple formation technique offerte actuellement, en fournissant par exemple un support technique et en partageant l'expertise de ses propres négociateurs.