

Des ententes comme l'ALENA et le MERCOSUR complètent le GATT en visant un but commun : libéraliser le commerce pour rendre le marché plus «performant» tant dans l'intérêt des consommateurs que dans celui des producteurs.

Bien que n'étant pas encore en vigueur, l'ALENA et le MERCOSUR stimulent déjà énormément le commerce. Ces deux instruments fonctionnent, pour ainsi dire, en symbiose, et non en concurrence, car ils visent tous deux à libéraliser le commerce entre les pays.

Le projet de loi qui doit assurer l'entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1994, de l'ALENA a été déposé au Parlement du Canada. Une fois qu'il aura été adopté et que l'ALENA sera en vigueur dans les trois pays qu'il couvre, nous nous attendons à ce que d'autres pays veuillent se joindre à nous.

L'ALENA n'est nullement un club fermé et ne vise pas non plus à dresser des barrières entre les pays signataires et les autres pays. À mon avis, la clause d'accession à l'ALENA renforce le multilatéralisme ainsi que l'engagement des partenaires de libéraliser le commerce entre pays de la même région du monde. Le Canada est prêt à explorer les moyens par lesquels l'Argentine et d'autres pays pourraient se joindre aux partenaires de l'ALENA.

Je vous invite à envisager avec nous la possibilité qu'un jour, tous les pays de notre hémisphère et au-delà puissent commercer librement entre eux.

Ce sont les partenaires actuels à l'ALENA qui, comme le prévoit l'Accord, examinent les candidatures éventuelles. Il faudrait bien sûr que les candidats acceptent de se plier aux règles et aux exigences de l'Accord. Pour sa part, l'Argentine a déjà dans une large mesure libéralisé son commerce et son marché de l'investissement, montrant par là qu'elle était prête à ouvrir ses marchés et à faciliter les échanges commerciaux. Nous aurons l'occasion, j'en suis certain, de revenir sur le sujet.

Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Argentine ont sensiblement augmenté ces dernières années. En 1992, nos exportations vers l'Argentine ont atteint 101,2 millions de dollars, soit une augmentation de 64 p. 100 par rapport à nos ventes de 61,7 millions de dollars de 1991. Les échanges bilatéraux ont atteint 223,4 millions de dollars en 1992 alors qu'ils étaient de 191,7 millions en 1991. L'investissement direct des Canadiens continue également à croître : il a atteint 210 millions en 1992, comparativement à 70 millions l'année précédente.