

Toutefois, la politique commerciale est souvent en retard sur les pratiques du marché, dont la rapidité d'intégration à l'échelle mondiale est parfois vertigineuse. Elle peut aussi, et doit même, mener le processus, en abaissant les barrières certes, mais, plus important encore, en établissant des règles qui garantissent l'accès le plus prévisible et le plus équitable possible.

En effet, la prévisibilité et l'équité ne découlent pas nécessairement de la pratique commerciale internationale, ni d'ailleurs de la pratique politique et sociale nationale, à moins d'être soutenues par des règles.

Ce serait commettre une erreur monumentale que de s'imaginer la politique commerciale contemporaine simplement comme un navire qui errerait un peu à l'aventure sur une mer s'étendant à l'infini, doucement bercé par le courant. Les marchés sont gouvernés par des gens, au moyen de millions de transactions, mais aussi d'activités soumises à l'influence de groupes représentant des intérêts particuliers ou protectionnistes. Les gouvernements sont souvent tentés de changer de cap pour s'adjuger un avantage national sur le dos de quelqu'un d'autre. La politique commerciale a pour mission d'établir un cadre réglementaire qui réduise la possibilité de conclure des « combines » au détriment de la libre concurrence, le succès devant tenir à la qualité, au prix et au choix du moment, et non pas à la seule influence et puissance économique.

Devant cette évolution et l'importance d'établir des règles pour la régir, quel serait l'intérêt d'une politique commerciale spécifiquement canadienne et où s'inséreraient nos relations commerciales avec l'Amérique latine? Le Canada est une grande nation commerçante, et il s'impose de plus en plus en tant que source d'investissement étranger direct.

Par conséquent, nous continuerons de jouer un rôle très actif au sein des grandes instances responsables de l'établissement et de la gestion des politiques, notamment l'OMC [Organisation mondiale du commerce], l'OCDE [Organisation de coopération et de développement économiques] et les rencontres périodiques des ministres du Commerce de la Quadrilatérale, réunissant l'Union européenne, les États-Unis, le Japon et le Canada.

D'autre part, pour gérer avec succès nos relations économiques avec les États-Unis, nous devons, plus qu'avec tout autre de nos partenaires, savoir nous montrer créatifs et adroits, et garder la tête froide.

Le Canada doit, et compte bien, conserver une part importante de son attention à ce niveau. En conséquence, le coup de collier donné en 1995-1996 pour mener à bien les travaux inachevés de l'Uruguay Round sur le commerce des services et les marchés publics, l'effort de réforme visant l'emploi des recours