

Le Canada et l'Union européenne ont eu fort à faire ces dernières années entre un ordre du jour extrêmement chargé en matière de politique commerciale et la complexité des grands dossiers économiques et sociaux.

Tandis que les Européens oeuvraient à leur unification (et à leur réunification), nous nous adaptions aux exigences de l'Accord de libre-échange nord-américain [ALENA].

Tous, nous cherchions vivement à conclure l'Uruguay Round de façon fructueuse tout en explorant les nouveaux débouchés qui se présentaient sur les marchés de la région Asie-Pacifique.

La récession économique qui a durement frappé l'Europe aussi bien que l'Amérique du Nord a fait surgir de nouveaux défis que doivent maintenant relever les gouvernements et les responsables des politiques économiques et sociales.

Confrontés aux mêmes obstacles, nous faisons aussi figure de rivaux dans une économie mondiale en perte de vitesse où les parts de marché se rétrécissent, où les bénéfices diminuent et où la concurrence émanant des pays nouvellement industrialisés va en augmentant.

Tout cela a considérablement poussé les Européens et les Nord-Américains à bâtir des blocs régionaux en vue de contrer les effets de la mondialisation.

Ce qui est paradoxal dans ce contexte de régionalisme, c'est qu'il n'a jamais été aussi nécessaire pour les entreprises d'envisager la concurrence et la survivance dans une perspective mondiale.

On s'est accusé, des deux côtés de l'Atlantique, d'ériger des forteresses. Aucune des deux parties ne sait plus à quel rang elle se place parmi les priorités commerciales de sa rivale.

Quant aux entreprises, elles ne savent plus très bien quels sont les marchés sur lesquels axer leurs efforts.

Ne soyons donc pas surpris si la plupart des exportateurs canadiens ne s'intéressent plus qu'à leur arrière-cour, c'est-à-dire aux États-Unis, comme seul marché d'exportation. L'année dernière, 77 p. 100 des exportations canadiennes ont été réalisées en direction des États-Unis, alors qu'à peine 6 p. 100 étaient destinées à l'Union européenne.

Cette situation recèle un danger inhérent. Nous devrions nous demander à nouveau si nous ne sommes pas en train de devenir trop dépendants du marché américain. Faisons-nous assez d'efforts pour pénétrer d'autres marchés?

Il est vrai qu'après les États-Unis, l'Europe demeure notre plus important partenaire économique, même si cela ne semble pas