

Enfin, j'estime important de conclure en disant quelques mots sur l'ALENA, l'Accord de libre-échange nord-américain, en partie pour dissiper certains mythes tenaces. Ce que j'ai à dire est relativement simple, mais mérite d'être répété.

Le Canada ne tourne pas le dos au commerce international. Nous cherchons plutôt, notamment par le biais de l'ALENA, de l'APEC et de l'OMC, à demeurer à l'avant-garde du processus.

L'ALENA n'est pas un bloc replié sur lui-même. L'Accord est pleinement compatible avec l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et avec les résultats de l'Uruguay Round. Le GATT lui-même accepte que des relations commerciales régionales puissent être libéralisées à un rythme plus rapide que cela ne serait possible sur une base multilatérale plus large. Des accords comme l'ALENA s'inscrivent donc dans le droit fil du GATT — maintenant l'OMC.

Tous les partenaires de l'ALENA ont souligné la priorité qu'ils accordent à la mise en oeuvre des résultats de l'Uruguay Round et à l'installation de la nouvelle Organisation mondiale du commerce. L'ALENA n'a pas une priorité plus élevée, et ne constitue pas non plus un substitut à un ordre commercial mondial efficace.

L'ALENA contient une disposition concernant l'adhésion de nouveaux membres. Si tous les critères d'adhésion sont remplis, les modalités de l'Accord peuvent être étendues à d'autres partenaires. La seule condition requise est d'avoir la capacité et la volonté de respecter les obligations inhérentes à la totalité de l'Accord, y compris les dispositions relatives aux normes en matière d'environnement et de travail. Chaque demande d'adhésion à l'ALENA sera jugée à son mérite. Mais les signataires de l'ALENA viennent à peine de faire les premiers pas d'un long voyage. Pour être franc, les détails et les modalités de l'accession d'autres pays font encore l'objet de discussions. Le Canada estime pour sa part que l'ALENA est ouvert à la signature de pays situés à l'extérieur de l'hémisphère occidental.

Il importe de souligner que l'ALENA n'est pas du tout un rempart contre les autres pays. Il lève simplement les barrières entre les pays signataires. On ne peut le comparer à l'Union européenne, car il n'introduit aucune union douanière ou de tarif extérieur commun. De plus, il ne confère aucun pouvoir à une autorité trilatérale, et ne crée aucune commission semblable à celle de l'Union européenne.

Les entreprises asiatiques sont bien placées pour tirer avantage de ce nouvel accord. Elles ont démontré leur agilité et leur adaptabilité au fil des ans. Un marché ouvert et plus important multipliera pour elles les possibilités de commerce et