

échange des Amériques en l'an 2005. Les pays qui disposent des ressources voulues pour soutenir les activités préparatoires — et le Canada est certes du nombre — ne devront ménager aucun effort pour veiller à ce que l'élan de la phase préparatoire en cours ne vienne pas se briser sur le double écueil des vétilles techniques et de la tiédeur de certains pays moins déterminés que d'autres à voir se réaliser l'objectif global de l'an 2005. Le programme de travail des réunions de Denver et de Cartagena, si indispensable qu'il soit à la création d'une ZLEA, risque fort de ne pas suffire à lui seul à créer l'impulsion nécessaire.

Par ailleurs, les pays en position de négocier doivent aller résolument de l'avant au cours des deux ou trois prochaines années pour générer une réelle dynamique du libre-échange qui se répercutera sur le processus plus global de la création de la zone de libre-échange des Amériques. Le Canada et les États-Unis devront entre autres chercher à approfondir leurs relations économiques avec les pays qui sont de solides candidats à l'accession à l'ALENA à moyen terme (c'est-à-dire avant l'an 2000). L'Amérique du Nord doit se préparer à entamer de sérieuses négociations le plus tôt possible. Le gouvernement canadien, quant à lui, n'hésite pas à se prononcer publiquement en faveur de nouvelles accessions à l'ALENA et du processus plus global de création d'une ZLEA. De plus, quand l'élection présidentielle de 1996 aura eu lieu, c'est-à-dire en 1997, les États-Unis devraient être davantage en mesure, sur le plan technique et politique, de négocier sérieusement. Or en matière de politique commerciale, 1997, c'est demain.

Ce délai sera vraisemblablement trop court aux yeux de plusieurs des économies de petite taille et de certains des acteurs les plus importants de la région, dont le Venezuela. Ce pays a en effet connu ces dernières années des difficultés économiques qui lui font préférer un processus plus lent et moins global.

Par contraste, la Colombie devrait être une candidate de choix à l'accession à l'ALENA compte tenu de sa situation économique. Ce pays affiche un solide bilan, et on y trouve le secteur d'exportation le plus équilibré et le plus dynamique parmi les pays du nord de l'Amérique du Sud²⁸. Son adhésion à l'ALENA, outre qu'elle serait

²⁸ Malgré un taux d'inflation qui persiste dans les 20 à 30 % et une performance moins qu'étincelante au chapitre du compte courant de la balance des paiements en 1993-1994, la plupart des indicateurs économiques concernant la Colombie sont fort positifs : un déficit fiscal combiné du secteur public de seulement 0,6 % en moyenne de 1990 à 1994; un taux de croissance annuel moyen du PIB de 4,5 % depuis 1970 (estimé à 5,3 % en 1994); une réduction de la dette publique extérieure, de 37 % du PIB en 1990 à 20 % en 1994; des marchandises autres que le café et les produits du pétrole comptant pour environ 60 % des exportations; et une gestion des taux de change à la fois efficace et axée sur le marché. Voir Fonds monétaire international, *Colombia: Recent Economic Developments*, Washington,