

Nous visons encore plus haut, étudiant sérieusement comment un régime plus coordonné de compétition à l'échelle continentale pourrait à terme remplacer les lois commerciales nationales, qui sont de plus en plus désuètes.

Aucune de ces solutions n'est pour demain; d'ailleurs, les points en suspens des accords commerciaux sont-ils jamais vraiment réglés? Ces accords sont par nature des êtres vivants, des entités dynamiques qui doivent continuellement suivre l'évolution de la réalité économique, sous peine d'obsolescence.

Il n'est pas sûr non plus que toutes les réponses se trouvent au niveau régional. Comme dans bien d'autres sphères de la politique économique internationale, nous en venons à réaliser que beaucoup de solutions aux problèmes de la mondialisation ont par définition une envergure mondiale. C'est pourquoi le Canada demeure résolu à produire des résultats concrets, quels que soient les mécanismes ou les tribunes utilisés.

Au niveau bilatéral, mentionnons une réussite comme le régime « Ciels ouverts », qui libéralise les déplacements aériens entre nos deux pays et intensifie la coopération aux frontières. Ces succès viennent encore renforcer le concept d'une relation commerciale ouverte.

La conclusion d'accords commerciaux régionaux pourrait sembler contraire à l'expansion ordonnée de l'Organisation du commerce mondial, mais rien n'est moins vrai.

Tout comme il est beaucoup plus efficace de traiter de personne à personne avec un fournisseur qui parle votre langue ou qui se trouve dans la même ville que vous, il est plus simple de négocier un accord commercial en suivant des affinités culturelles ou géographiques bien établies qu'en discutant avec une centaine de partenaires ou même davantage.

Ces accords peuvent être les jalons du système commercial multilatéral en révélant ce qu'il sera possible de réaliser plus tard à l'échelle mondiale. Du reste, la relation entre accords régionaux et négociations multilatérales n'est pas à sens unique; les négociateurs de l'ALENA, par exemple, disposaient des textes de l'OMC sur la propriété intellectuelle lorsqu'ils ont rédigé les clauses de l'ALENA à ce sujet.

Tant qu'ils respectent les principes de l'Organisation mondiale du commerce, les groupements régionaux peuvent faire beaucoup pour établir des relations commerciales ordonnées et susciter des débouchés très intéressants au sein de l'économie mondiale. Une étude récente de l'OMC concluait à juste titre que les initiatives régionales et multilatérales d'intégration des échanges sont complémentaires et non antagonistes.