

Depuis le tout début, nous considérons les accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux comme des initiatives qui se complètent et non des options qui s'excluent l'une l'autre. En fait, ceux qui ont étudié les modalités de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis savent qu'il ne rejette pas la libéralisation du commerce multilatéral. Il s'agit plutôt d'un tremplin vers notre but ultime qui est de libéraliser davantage le commerce multilatéral. Après y avoir inclus le commerce des services, nous croyons en fait que l'ALE Canada-États-Unis constitue un modèle prometteur de progrès multilatéraux et bilatéraux à venir.

Les négociations trilatérales sur l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) visent en fin de compte à créer un marché nord-américain libre de tarifs douaniers et d'obstacles non tarifaires, et qui permettra le libre-échange des biens, des services et des investissements entre les trois pays. La négociation d'un tel accord nord-américain s'inscrit dans la foulée de la stratégie du gouvernement canadien en matière de commerce extérieur, qui vise à hausser la compétitivité du Canada dans un espace commercial de plus en plus internationalisé où règne une concurrence acharnée.

Le gouvernement a jumelé cette stratégie de compétitivité à sa détermination ferme de réduire progressivement les tarifs et les autres obstacles au commerce, comme en témoignent la signature, il y a deux ans, de l'ALE, mesure sans précédent, et les efforts que le Canada déploie pour que la ronde Uruguay des négociations du GATT soit couronnée de succès.

La principale priorité du Canada en matière d'échanges commerciaux est en fait la réussite de la ronde Uruguay des négociations commerciales multilatérales (NCM). Ces négociations représentent l'engagement le plus important pris par le Canada envers la libéralisation du commerce. Elles pourraient aussi avoir une incidence secondaire sur les négociations trilatérales nord-américaines : tout dépendra de leur déroulement. Si les NCM portent fruit, elles pourraient aider à renforcer l'ALENA. Si elles échouent, il perdra un peu de son envergure et de sa solidité. Face aux difficultés auxquelles se heurtent les NCM, nous sommes heureux de pouvoir quand même hausser la compétitivité du Canada par le biais de l'ALENA. Bien entendu, il est tout simplement sensé d'attaquer sur plusieurs fronts commerciaux en même temps. C'est pourquoi nous recherchons les améliorations là où elles sont possibles. L'ALENA sera toutefois moins intéressant si les négociateurs chargés des NCM ne réussissent pas à faire les progrès nécessaires au cours des quatre ou cinq prochains mois.

Quelques mots d'explication s'imposent ici. Un grand nombre des questions en négociation dans le cadre de l'ALENA sont les mêmes que celles qui font l'objet des NCM. Subventions : quel genre d'aide financière des gouvernements déforme le commerce et quel