

### **ALENA — Les dossiers en suspens**

Même si les gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique ont ratifié l'ALENA, bien des dossiers sont encore en suspens. Du travail reste à faire pour garantir aux Canadiens, dans la plus grande mesure du possible, les bienfaits de la participation du Canada à cet accord. En particulier, le Canada devra insister pour que ses partenaires étudient les dossiers de l'anti-dumping, des subventions et des compensations, et ce, par l'intermédiaire des deux groupes de travail dont la création était une condition préalable à la proclamation de l'Accord. Le Canada collaborera aussi avec ses partenaires commerciaux à la mise en œuvre des accords secondaires sur la coopération en matière d'environnement et de main-d'œuvre.

Le gouvernement fédéral se mettra immédiatement au travail avec les provinces et le milieu canadien des affaires afin de profiter de l'ouverture des marchés américain et mexicain. L'accès privilégié à ces importants marchés régionaux est en soit un atout de taille.

L'expérience et le succès sur les marchés américain et mexicain sont également des atouts à utiliser pour préparer les entreprises canadiennes à tisser des liens d'affaires au delà de l'Amérique du Nord. L'amélioration des économies d'échelle, la spécialisation des produits et l'expérience en matière de commercialisation, acquises grâce à l'augmentation des exportations vers les marchés voisins, permettent aux entreprises canadiennes de livrer concurrence à l'échelle mondiale.

Enfin, le gouvernement canadien étudiera la possibilité d'une plus grande diversification du commerce puisqu'il a réussi au cours des négociations à inclure une clause d'admission à l'ALENA. Cette dernière offre la possibilité de tisser des liens avec d'autres marchés en expansion. L'élargissement de l'ALENA permettrait aussi de s'adjoindre des partenaires commerciaux

régionaux de moyenne importance, qui à leur tour peuvent apporter un certain équilibre dans une entente commerciale où les États-Unis restent le principal producteur, importateur-exportateur et investisseur.

### **Perspectives bilatérales et régionales**

Le Canada examinera également les possibilités offertes en matière d'expansion et de diversification du commerce résultant de la création de liens stratégiques bilatéraux avec des partenaires individuels. De telles relations peuvent différer largement, allant d'accords complets d'ouverture des marchés à des ententes moins ambitieuses prévoyant des échanges de technologie et de compétences. Le Canada restera ouvert à de telles options et collaborera avec le secteur privé à l'examen des possibilités offertes.

Même si les accords commerciaux multilatéraux, régionaux et bilatéraux servent de cadre aux relations commerciales générales du Canada, la tâche essentielle est toutefois de repérer les possibilités offertes selon les priorités, et ce, en fonction des forces de l'industrie canadienne. Les débouchés sur le plan international et les moyens de les exploiter variant selon les différents secteurs industriels, il convient de dresser des priorités sectorielles dans le cadre de stratégies géographiques rationnelles.

Dans ce contexte, pour capitaliser sur les possibilités offertes et garantir le meilleur rendement des ressources consacrées aux initiatives de commercialisation, toute stratégie d'expansion du commerce international doit s'adapter à une économie mondiale en pleine évolution.

Pour préparer une stratégie commerciale à long terme, à la fois dynamique et pertinente pour le Canada, il faut faire des choix. Aussi, le gouvernement fédéral devra-t-il prendre des décisions difficiles, mais nécessaires. Les rapports suivants sur la conjoncture régionale permettront de définir