

en partie, tout au moins, nous sommes leur plus gros partenaire commercial. Nous sommes loin de jouir de la même situation avec la Corée, par exemple.

Deuxièmement, l'une des raisons fondamentales pour lesquelles le Canada a décidé de se joindre aux négociations de l'ALENA a été d'éviter que les États-Unis mettent en place un réseau d'accords bilatéraux dans l'hémisphère occidental. Cette approche «en étoile» aurait engendré un système d'échanges commerciaux dans lequel seuls les États-Unis auraient joui d'un accès préférentiel aux marchés de divers pays. Elle ne désavantage pas seulement les fournisseurs canadiens de ces pays, mais permet également aux États-Unis de se poser en pays de choix pour l'investissement intérieur et étranger des producteurs et des fournisseurs de services désireux de vendre dans l'ensemble de l'Amérique du Nord (et, en fin de compte, dans la majeure partie de l'Amérique latine). Le Canada a participé à l'ALENA en partie pour contrecarrer la préférence des États-Unis pour le bilatéralisme. Si le Canada décide de poursuivre le libre-échange bilatéral avec d'autres pays, notamment ceux dont le marché intéresse les États-Unis, nous favoriserons peut-être, par inadvertance, ce que nous avons cherché à éviter - soit la poursuite du bilatéralisme par d'autres pays. Une prolifération d'accords bilatéraux pourrait avoir des effets particulièrement néfastes sur le système commercial multilatéral, car elle nous ramènerait au réseau d'arrangements préférentiels que le principe de la nation la plus favorisée était destiné à combattre.

Troisièmement, les accords de libre-échange sont des arrangements commerciaux préférentiels. En premier lieu, ils visent à créer des débouchés pour les pays participants qui, après tout, ont considérablement investi en éliminant les barrières dans la zone de libre-échange et en acceptant les rajustements économiques qui s'ensuivent. Au plan tarifaire, les règles d'origine (qui ne sont pas exigées normalement, et certainement pas au même degré de complexité, pour les échanges commerciaux avec les nations les plus favorisées) sont le principal outil utilisé à cet égard. Les règles d'origine reflètent également les concessions inhérentes au processus de négociation. Elles comportent divers degrés de restriction et de complexité. Elles sont une arme à double tranchant : elles sont nécessaires pour conclure l'accord, mais difficiles à administrer à la frontière et, le plus souvent, représentent un obstacle au commerce pour les petites et moyennes entreprises (PME) qui éprouvent des difficultés à remplir les formulaires voulus ou même à comprendre si leur produit «provient de...» Une pléthore d'accords de libre-échange bilatéraux renforcerait probablement les éléments négatifs des règles d'origine qui s'appliquent à un certain nombre de produits, en particulier ceux dont l'origine est fonction de la région où la valeur ajoutée y a été incorporée et ceux dont le niveau de valeur ajoutée varie d'un accord à l'autre. Dans ce cas, les Services des douanes éprouveraient des difficultés à offrir un service efficace et les entreprises (en particulier les PME)