

d'avoir un meilleur accès aux marchés latino-américains et de prendre de vitesse leurs concurrents européens. Le gouvernement canadien a ainsi milité en faveur d'un raccourcissement des délais de négociations et a été l'un des plus ardents partisans des accords préliminaires. Malgré les échecs qu'il a essuyés dans ces deux dossiers, le Canada continue de faire de l'accès au marché l'une de ses priorités. Depuis qu'il préside les négociations, il travaille à la mise en place d'un programme de facilitation des affaires et pousse les États de la région à rationaliser leurs procédures douanières (Canada, Ministère des Affaires étrangères 1999).

Par ailleurs, afin de presser le pas face à un gouvernement américain hésitant et pour accélérer son accès aux marchés latino-américains, le gouvernement canadien a considéré l'option de signer des accords bilatéraux avec l'ensemble des pays de la région (MacLaren 1994c). Il a adopté ce point de vue même s'il reconnaît que ce type d'accord peut avoir des effets nuisibles telles la diversion du commerce ou la complexification des procédures d'exportation (MacLaren 1994d). Dans les faits, le Canada n'a toutefois signé qu'un seul accord de libre-échange avec le Chili et un accord de coopération à portée limitée avec le Mercosur. Ainsi, la ZLÉA demeure le principal moyen dont dispose le gouvernement canadien pour faciliter l'accès de ses entreprises aux principaux marchés latino-américains.

2.3 L'insertion du Canada dans la région

La participation du Canada aux négociations visant à créer la ZLÉA lui permet aussi de remplir un certain nombre d'objectifs de nature politique. Comme le disait l'ancien ministre Marchi lors de son passage au Brésil en janvier 1998, « la ZLÉA s'inscrit dans la prise de conscience que nous sommes un pays des Amériques » (Marchi 1998a). Ainsi,