

le Mercosur, association qui voit au-delà de ce qui est offert sous le régime de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.

Il est tout aussi pertinent de se demander combien de temps l'Amérique du Nord peut se permettre de tourner le dos à l'Europe. Maintenant que nous nous sommes engagés en faveur du libre-échange, d'abord avec l'Amérique latine, puis avec une bonne partie des pays d'Asie, les barrières commerciales qui subsistent avec l'Europe apparaissent de plus en plus anormales. D'autant plus que l'Europe est notre deuxième plus important partenaire commercial, et que ce partenariat ne se résume pas à de simples échanges traditionnels de produits et de services, mais constitue plutôt un chassé-croisé de plus en plus complexe d'investissements et d'échanges technologiques transatlantiques. C'est justement la possibilité que nos deux continents s'éloignent l'un de l'autre qui explique pourquoi le premier ministre a récemment invité l'Union européenne à envisager le libre-échange avec l'ALENA. Bien entendu, l'objectif ne serait pas simplement de s'assurer l'accès à un marché, mais bien de favoriser la compétitivité, le dynamisme et l'émergence d'une masse critique de l'économie transatlantique – pour reprendre ses termes, «de ré-energiser nos rapports économiques».

Quant à la question des relations économiques transatlantiques, certaines difficultés nous viennent tout de suite à l'esprit, dont les négociations dans le domaine de l'agriculture ne sont pas les moindres. Mais pourquoi nous attarder aux éléments sur lesquels nous risquons de trébucher? Pourquoi ne pas songer plutôt à des engagements de plus grande envergure et portée, quitte à négocier plus tard, et plus en détail, les questions qui soulèvent des divergences entre les pays? Nous pourrions d'abord proposer l'abolition de tous les tarifs douaniers industriels à une date précise, ce qui refléterait, à de nombreux égards, les engagements déjà pris conjointement dans le cadre de divers blocs régionaux. L'investissement est un autre domaine qui pourrait progresser de manière plus significative dans un contexte transatlantique plutôt que sur un front plus large et moins homogène. Une telle approche pourrait également déboucher sur un projet ambitieux, à savoir l'établissement d'un code de conduite définissant des règles équitables de concurrence.

Cette possibilité soulève une question fascinante. Un arrangement possible entre l'Union européenne et l'Amérique du Nord pourrait-il servir de point de départ à une nouvelle approche? Pouvons-nous intensifier et accélérer le mouvement en faveur du libre-échange – et soutenir la dynamique de la libéralisation concurrentielle – tout en évitant le caractère restrictif inhérent aux blocs régionaux? Il est évident que le régionalisme a contribué à propulser à l'avant-scène les questions commerciales, d'une manière et à un rythme qu'il n'aurait pas été facile d'atteindre dans le cadre traditionnel du GATT, mais, en toute logique, nous devons nous demander où nous conduiront