

1. INTRODUCTION

Le début des années 1990 a été une période d'activité intense pour la politique commerciale du Canada. L'ALENA, les deux accords additionnels sur la coopération dans les domaines de l'environnement et du travail et le programme de travail sur les recours commerciaux ont renforcé et élargi nos relations commerciales et économiques avec les États-Unis et nous ont assuré de nouveaux débouchés sur le dynamique marché mexicain. L'achèvement des Négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round nous donne un accès accru aux marchés en Europe, au Japon et dans un grand nombre de pays en développement, surtout dans les pays de la bordure du Pacifique et de l'Amérique latine. Ces négociations renforcent également les règles du commerce international et introduisent de nouvelles disciplines dans le domaine des subventions et des droits compensateurs -- qui ont une importance primordiale pour le Canada.

On peut pratiquement entendre un énorme soupir de soulagement général lorsque les négociateurs jettent un coup d'oeil rétrospectif sur les trois années de négociations mouvementées dans le cadre de l'ALENA et la période de plus de sept ans consacrée à faire progresser les NCM vers une conclusion acceptable. Il y a un sentiment de réussite entremêlé d'épuisement. On peut comprendre cette réaction, mais elle ne suffit pas.

Au lendemain de la mise en oeuvre de l'ALENA et de l'achèvement des NCM, il ne faut pas se contenter de la politique commerciale établie. Si nous réussissons à répondre au plus tôt aux deux questions fondamentales suivantes, nous n'en tirerons que des avantages : a) quels problèmes de fond restent à régler? et b) compte tenu du climat commercial prévisible d'ici la fin de la décennie, de la nature évolutive des débouchés commerciaux réels et des restrictions en termes de ressources de négociations, sur quels domaines le Canada devrait-il concentrer son attention dans les 12 à 24 prochains mois? Le reste du document constitue une réponse préliminaire à ces questions et porte une attention particulière à la définition des options de négociation (Partie 3).

2. LES QUESTIONS EN SUSPENS

L'ALENA reconnaît que certaines questions restent en suspens. Par exemple, il envisage de tenir des négociations supplémentaires dans le secteur des marchés publics (moins de 10 p. 100 de ces achats ont été libéralisés, alors qu'ils représentent peut-être un sixième de la production nord-américaine annuelle). D'importants travaux sont aussi prévus sur le commerce transfrontière des services financiers et autres.