

deuxième et troisième marchés canadiens à l'exportation sont l'Union européenne et le Japon. À l'heure actuelle, les problèmes commerciaux avec ces deux partenaires sont traités au sein de l'OMC ou par des initiatives bilatérales ciblées. Des accords bilatéraux de libre-échange ne sont pas exclus à long terme, mais pour ces marchés et pour d'autres marchés importants (p. ex. le Brésil), les perspectives d'amélioration de l'accès du Canada à court et moyen termes semblent meilleures en empruntant la voie de négociations commerciales élargies. Une fois encore, il s'agit de choisir ou de créer les approches qui répondent le mieux aux besoins et qui permettent de saisir les occasions qui se présentent, qu'elles soient bilatérales, régionales ou multilatérales. Par exemple, l'initiative visant un Accord sur le renforcement du commerce et de l'investissement entre le Canada et l'Union européenne, annoncée en décembre 2002, cherchera à compléter les résultats du Programme de Doha pour le développement; les travaux en vue d'élaborer cet accord novateur débuteront cette année. Notons en passant qu'en s'efforçant d'accroître les débouchés dans d'autres domaines et d'assurer un système international efficace, nous améliorons les perspectives de croissance pour nos principaux clients et pour les pays plus pauvres, générant des avantages à de nombreux niveaux.

Comme l'expérience récente montre que les accords bilatéraux sont aujourd'hui plus probables avec de petits partenaires, cela soulève la question de l'orientation de nos efforts. Nous devons également reconnaître dès le départ que les retombées économiques générées par ces accords pour le Canada ont toutes les chances d'être minimales, bien qu'ils puissent imposer des coûts à certains secteurs confrontés à une concurrence accrue. Pour prendre une décision, nous soumettons à deux critères généraux toute initiative commerciale régionale ou bilatérale que nous envisageons ou qui, le plus souvent, nous est proposée par un partenaire commercial :

- Quels sont nos intérêts stratégiques dans la région ou dans le partenaire, qu'ils soient économiques ou politiques?
- Quel est le forum le plus efficace pour défendre ces intérêts?

La perspective d'intérêts plus généraux nous permet d'inscrire des objectifs tels que le renforcement de la démocratie par l'engagement international ou l'amélioration de la protection de l'environnement par la coopération dans une équation générale qui ne se définit pas en termes purement économiques. En ce sens, les accords régionaux et bilatéraux constituent notre « éprouvette d'essai ». Ils ont coexisté avec le système multilatéral depuis sa naissance en 1948, mais ils visent généralement à dépasser les règles multilatérales. En ciblant le