

Malgré ce changement de position, le gouvernement canadien souhaite toujours que la ZLÉA aille plus loin que l'OMC. Ainsi, en plus de chercher à abolir les barrières tarifaires et non tarifaires, il insiste pour atteindre un niveau de discipline supérieur à celui qui existe présentement à l'OMC dans les domaines des marchés publics, du commerce des services, des subventions agricoles, des investissements ainsi que dans l'application des lois relatives aux recours commerciaux (MacLaren 1994f; 1995a).

2.2 L'accès à de nouveaux marchés

Les négociations visant à créer la ZLÉA doivent aussi permettre d'accroître les échanges du Canada avec une région que le gouvernement canadien considère prioritaire pour deux raisons : d'abord, au début de la présente décennie, on prévoyait que les pays d'Amérique latine connaîtraient une croissance économique supérieure à celle des pays industrialisés mais surtout, la part canadienne dans ces marchés était relativement minime. Ainsi, pour reprendre l'expression utilisée dans un document gouvernemental, l'Amérique latine était, pour les exportateurs canadiens, a « huge untapped market » duquel « we ha(d) just scratched the surface » (Canada, Department of Foreign Affairs 1997, 3). Dans le même document, les fonctionnaires du MAECI se fixaient comme objectif de doubler les exportations canadiennes vers l'Amérique latine avant l'an 2000.

En plus d'assurer la croissance de nos exportations, la création de la ZLÉA devait permettre au Canada de diversifier ses partenaires commerciaux et ainsi d'atteindre un de ses objectifs traditionnels : la réduction de sa dépendance envers le marché américain (MacLaren 1995b). Dans cette optique, le gouvernement canadien vise une levée rapide des obstacles au commerce de façon à permettre aux entreprises exportatrices canadiennes