

joindre aux États-Unis et au Mexique pour discuter d'un éventuel accord de libre-échange couvrant l'Amérique du Nord.

La logique du libre-échange n'est cependant pas toujours bonne sur le plan politique. Un gouvernement canadien qui ne s'intéresserait qu'aux gains politiques à court terme ne mettrait jamais le libre-échange à son programme. Ai-je besoin de rappeler à cet auditoire l'omniprésente angoisse qui s'empare du corps politique au Canada dès qu'il s'agit de commerce avec les États-Unis? Les discussions dégénèrent en prises de positions dogmatiques, donnent lieu à des préoccupations malades quant à la domination culturelle, à l'impérialisme économique et à l'absorption politique. L'économie et la logique ont peu à voir avec ces arguments.

C'est là une facette purement canadienne du libre-échange. Les Américains n'ont pas vu dans l'Accord de libre-échange (ALE) une menace à leur identité nationale ou à la survie de leur pays. Cela s'explique par la nature de la relation commerciale entre les deux pays et par la différence entre l'importance de chacun. Mais au Canada, le libre-échange est devenu la seule question politique de l'heure. Il y a même eu des élections générales là-dessus. Mais nous étions disposés à courir ce risque, parce que nous connaissions les conséquences d'un échec et aussi les perspectives offertes par le succès.

Nous connaissions les dangers des politiques protectionnistes aux États-Unis. Nous savions que pour réussir à l'échelle mondiale, le Canada devait d'abord réussir à l'échelle continentale. En négociant un accord de libre-échange avec les États-Unis, nous ne cherchions pas à mettre tous nos oeufs dans le même panier. Nous savions qu'en étant confinées à un marché de 26 millions de personnes, les sociétés canadiennes ne seraient jamais en mesure de réussir à l'échelle mondiale; mais nous savions aussi qu'en les exposant à un bassin de 275 millions de consommateurs, nous leur donnions peut-être la clé du succès sur les marchés mondiaux.

L'ALE n'est certes pas parfait, mais c'est un bon accord. Il couvre la relation commerciale bilatérale la plus importante au monde : plus de 200 milliards de dollars d'échanges en 1990. Cet accord porte sur une gamme sans précédent de transactions, y compris le commerce des biens et des services, et les investissements. Il prévoit le règlement juste et permanent des différends. Il a donné lieu à des réalisations plus grandes encore que tout ce qui s'est fait à ce jour par la voie des négociations multilatérales.

Nous commençons à voir, croyons-nous, les premiers succès de cet accord - succès pour les deux pays, chacun capitalisant sur ses propres avantages et atouts. L'ALE est en train de devenir ce