

L'Europe et l'Amérique du Nord ne peuvent fournir un leadership au système commercial mondial que si nous le faisons de façon concertée. Même un engagement transatlantique modeste pourrait contribuer à améliorer les relations entre l'Union européenne et l'Amérique du Nord tout en facilitant la gestion de l'ensemble du système chapeauté par l'Organisation mondiale du commerce. Un accord plus ambitieux pourrait faire progresser le nouvel ordre du jour commercial et jeter les bases du premier cycle de négociations commerciales sous les auspices de la nouvelle Organisation mondiale du commerce. Aussi longtemps que l'objectif n'est pas de remplacer le système multilatéral – et encore moins d'établir un bloc défensif – mais plutôt de déborder les engagements pris à l'égard de l'Organisation mondiale du commerce, un nouveau partenariat économique entre l'Europe et l'Amérique du Nord pourrait fournir la masse critique requise pour redynamiser l'ensemble du système commercial mondial.

Nous avons ici une possibilité de corriger l'histoire. Après la Deuxième Guerre mondiale, les leaders occidentaux ont mis en place la structure de sécurité qui convenait, mais ont échoué dans leurs efforts parallèles pour édifier des institutions économiques transatlantiques – comme l'envisageaient par exemple Churchill et Roosevelt dans leur Déclaration atlantique, ou Pearson à l'article 2 du Traité de l'Atlantique Nord. Le même objectif a refait surface dans des instances comme l'OECE [Organisation européenne de coopération économique] et, plus tard, l'OCDE [Organisation de coopération et de développement économiques].

Nous avons plutôt présidé à la création de structures continentales séparées – d'abord l'Union européenne, puis l'ALENA – qui, malgré leur grand succès au niveau régional, ont eu tendance à favoriser les rivalités transatlantiques. En l'absence d'un cadre économique commun fonctionnant parallèlement au cadre de sécurité constitué par l'OTAN [Organisation du Traité de l'Atlantique Nord], les problèmes bilatéraux doivent être réglés par un nombre byzantin de voies – cycles périodiques de négociations au GATT, sommets du G-7, rencontres ministérielles spéciales, etc. –, bref tout ce qui peut donner des résultats.

Mais encore plus préoccupante est la tendance de nos blocs régionaux à se replier sur eux-mêmes. L'Europe et l'Amérique du Nord semblent tellement absorbées par l'édification de leurs propres institutions que d'autres intérêts risquent d'être subordonnés à ces impératifs d'architecture.

Même lorsque nous nous tournons vers l'extérieur, c'est souvent pour étendre nos sphères régionales d'influence : dans le cas de l'Europe, par des zones de libre-échange contiguës, des accords d'association et les préférences de Lomé; dans le cas de l'Amérique du Nord, par l'élargissement de l'ALENA, le projet