

Par conséquent, il est possible que les négociations en vue de l'accession à l'ALENA commencent dans moins d'un an et que le Canada puisse influencer ce processus dès maintenant en tenant compte de nos intérêts. On peut suggérer plusieurs critères de sélection des pays sur lesquels porter notre attention dans l'avenir immédiat.

- A) Ces pays doivent être prêts à accepter l'accession à l'ALENA, fondée sur une réciprocité complète, comme l'a fait le Mexique. Les candidats les plus probables seront ceux qui ont déjà de bonnes politiques économiques et commerciales intérieures.
- B) Les candidats les plus utiles devront également avoir participé de façon constructive à l'élaboration de règles internationales, en particulier dans le contexte des NCM. Les pays qui favorisent une réforme des règles antidumping seront particulièrement intéressants du point de vue canadien.
- C) Des intérêts commerciaux et financiers canadiens raisonnablement importants devront être directement en jeu et susceptibles d'être élargis grâce à des négociations sur l'accession de nouveaux pays à l'ALENA.

Le Chili et la Corée répondent à ces trois critères. Un groupe élargi pourrait comprendre l'Australie, l'Argentine, la Colombie et la Nouvelle-Zélande. (La politique adoptée dans nos relations avec la RPC peut écarter l'accession de Taïwan pour le moment.)

#### **4. UN PROGRAMME D'ACTION**

Pendant l'année à venir, un programme raisonnable pourrait contenir les activités suivantes :

- A) S'assurer de la mise en oeuvre complète de l'ALENA et de ses accords additionnels - plus de 24 comités et groupes de travail doivent commencer leurs travaux; il faudra régler les différends grâce aux mécanismes prévus à cet effet aux chapitres 19 et 20; la liste des mesures provinciales relatives à l'investissement et aux services qui ne se conforment pas à l'ALENA doit être finalisée; et il faut préciser la participation des provinces aux accords additionnels. Plus important encore, il faut s'attaquer vigoureusement au programme de travail sur la réforme des recours commerciaux.