

Mais aussi impressionnantes que soient les retombées du libre-échange avec notre voisin américain, il y a un risque accru associé au fait que les avantages que nous retirons du commerce extérieur proviennent d'une seule source. Nous sommes vulnérables à une trop grande « ouverture » au marché des États-Unis; un renforcement de nos liens avec d'autres économies, en vue de réduire notre dépendance envers les États-Unis, pourrait être profitable. Des ressources commerciales pourraient ainsi être réorientées pour tirer parti des écarts entre les cycles économiques des nations. Cela ne veut pas dire que nous devrions réduire nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Au contraire, l'accroissement du commerce avec ce pays est une bonne chose. Cependant, si le Canada pouvait intensifier ses échanges avec d'autres régions que les États-Unis, il ne pourrait qu'en bénéficier. À cette fin, le gouvernement canadien a lancé des initiatives bilatérales de libre-échange avec d'autres partenaires commerciaux en Amérique latine et en Amérique centrale, et il a entamé des négociations sur un accord de libre-échange des Amériques (ALEA). Toutefois, le candidat le plus probable en vue de la conclusion d'un autre accord de libre-échange de vaste portée est l'Union européenne (UE), le deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis.

L'Union européenne est au cœur d'une Europe en voie d'intégration dont le pouvoir économique ne cesse d'augmenter. De plus en plus de pays viennent frapper à la porte de l'UE pour y adhérer. L'UE vient déjà au premier rang des grandes régions du monde pour les échanges commerciaux et l'investissement, et l'expansion prévue de l'Union en Europe de l'Est et en Europe centrale et méridionale créera un marché de quelque 550 millions de personnes.

Les relations économiques entre le Canada et l'Union européenne se distinguent par d'importants flux bilatéraux de commerce et d'investissement³. Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Europe remontent loin dans l'histoire⁴. Le commerce bilatéral de biens et de services Canada-UE atteignait près de 65 milliards de dollars en 1999. L'UE est aussi la deuxième source et la deuxième destination en importance de l'investissement étranger direct du Canada après les États-Unis. Un peu moins de 20 p. 100 du stock d'investissement direct du Canada à l'étranger se trouve dans l'UE et, réciproquement, un peu moins de 20 p. 100 du stock d'investissement étranger direct au Canada provient de l'Union européenne. La réalisation d'un marché européen unifié et l'avènement de l'euro ouvrent d'importantes possibilités pour les entreprises canadiennes.

Dès 1958, le Canada a établi des relations diplomatiques avec l'organisme précurseur de l'UE actuelle. En 1976, la Communauté économique européenne (CEE) et le Canada ont conclu un Accord cadre de coopération commerciale et économique⁵. Il s'agissait du premier accord cadre de coopération de la CEE avec un pays industrialisé; cet accord a facilité les efforts de part et d'autre en vue de resserrer les liens économiques et a jeté les bases d'un régime de gestion et de règlement des différends en matière de commerce et d'investissement.

Sous l'égide du Plan d'action commun Canada-UE de 1996, diverses ententes bilatérales en matière économique et commerciale ont été conclues. À titre d'exemple, l'Accord de 1997 sur la coopération douanière et l'assistance mutuelle a fourni l'assise d'une relation plus étroite, au niveau des opérations, entre les administrateurs des douanes du Canada et de l'Union européenne afin de lutter contre la fraude et de protéger et promouvoir le commerce légitime. L'Accord de 1998 sur la reconnaissance mutuelle en matière d'évaluation de la conformité