

règles que ce que le GATT pouvait lui-même fournir. Dans des domaines comme le règlement des différends, l'investissement, le commerce des services et les marchés publics, l'ALENA a déjà nettement dépassé le type de consensus obtenu dans un contexte multilatéral plus vaste où les choses se font aussi plus lentement. Dans d'autres domaines d'importance cruciale comme la législation sur les recours commerciaux, le Canada travaille activement à l'amélioration de l'Accord.

Le Canada et le Mexique ont aussi manifesté le désir d'agir rapidement sur l'élargissement de l'Accord dans l'hémisphère occidental. Il est certes crucial de mener à bien l'accession du Chili, mais il n'y a pas de raison que tous les pays qui acceptent de respecter les règles de l'ALENA ne soient pas éventuellement invités à s'associer à l'Accord. Il n'y a pas non plus de raison de limiter cet élargissement à notre hémisphère. La clause d'accession de l'ALENA ne mentionne pas les «pays de l'hémisphère occidental», mais tout simplement «les pays ou groupes de pays». Le véritable test de l'adhésion serait l'engagement de se soumettre aux règles de l'Accord et la volonté de collaborer pour faire progresser les dossiers du commerce et de l'investissement.

Pour d'autres pays de l'hémisphère, la voie de l'accession ouvre la porte d'un accord dynamique et de haute qualité qui a déjà été mis en place, ce qui n'est pas un avantage négligeable étant donné les forces protectionnistes déjà mobilisées aux États-Unis pour contrer une libéralisation plus poussée du commerce.

Le Canada a affronté deux fois les négociateurs américains au cours des cinq dernières années, et n'en est pas sorti indemne. Et nous sommes le principal partenaire commercial des États-Unis. On ne peut qu'imaginer comment un pays comme le Chili ou l'Argentine s'en tirerait seul contre un Congrès américain de plus en plus activement protectionniste. Facteur tout aussi important, l'ALENA pourrait faire le pont entre l'ensemble de plus en plus complexe d'initiatives de libre-échange qui ont proliféré dans l'hémisphère.

Pour les trois partenaires actuels de l'ALENA, l'élargissement de l'Accord offre plus qu'un accès à des marchés en croissance. Il offre de nouveaux partenariats et de nouvelles alliances pour régler les difficiles questions commerciales de demain, ainsi qu'un cadre de négociation plus équilibré à l'intérieur duquel réaliser ces objectifs. Il nous offre aussi un puissant outil pour nos contacts avec le reste du monde en démontrant que les pays qui refusent d'accepter une plus grande libéralisation risquent de se trouver marginalisés par la dynamique du régionalisme.

L'ALENA a le potentiel requis pour activer un mouvement externe et compétitif en faveur de la réduction des barrières tarifaires