

[Texte]

In conclusion, let me say a word about the longer term. International trade agreements, as I'm sure you will all agree, are not cast in stone. They are dynamic agreements, frequently subject to revision, as they should be. Often they provide the basis for building deeper and more expansive cooperative relationships among the countries that trade with one another. We believe the NAFTA should be seen in this light.

Through the agreement's accession clause, it is virtually certain that several other countries in the hemisphere will become signatories before the end of the decade. At the same time, the NAFTA's rules and institutional mechanisms could very well be changed or elaborated in the future based on evolving goals and priorities. The fall of communism, in concert with the emergence of a more integrated and globalized marketplace, has encouraged many countries to pursue new and to deepen existing regional economic and trade arrangements.

• 0950

The choice for Canada is clear. Either we adopt an open trade policy toward our own hemisphere or we will be left outside of a future trade arrangement that may eventually stretch from Alaska to the southern tip of South America.

The Business Council on National Issues has long supported broadly based rural trade liberalization on the basis of GATT principles of national treatment, non-discrimination, and transparency. At the same time, we have been in the forefront in advocating a multi-tiered approach to Canadian trade liberalization through our support of the FTA, a successful Uruguay Round, and now the NAFTA. However, we recognize that the NAFTA will lead to improvements in global welfare only as long as it creates trade and does not become an inward-looking protectionist arrangement characterized by increasing barriers to the trade and investment of non-member countries.

The best strategy for Canada, Mr. Chairman, is to continue its multifaceted approach to trade liberalization and to aggressively pursue markets and strategic linkages outside of North America as well as within it. This includes not only seeking a wider trading relationship with other Latin American countries by building on the NAFTA, but also by searching for ways to forge stronger and more formal trading relationships with other regions and countries as well. For instance, last year we raised the idea of creating a new institutional arrangement between Canada and Japan, or more generally between Canada and the Pacific Rim countries. We feel this concept has merit.

We are also exploring the possibility for stronger institutional linkages on a North Atlantic basis that would involve Canada and the European Community. Most important, we believe that business managers and

[Traduction]

En conclusion, je dirai quelques mots sur les perspectives à long terme. Les accords commerciaux entre pays ne sont pas figés. Ils font l'objet de fréquentes révisions, qui leur confèrent une dimension dynamique, ce qui est tout à fait indiqué. Ils sont souvent le point de départ d'une coopération plus approfondie et plus large entre les pays qui commercent entre eux. C'est dans cette optique, à notre avis, que l'ALÉNA devrait être envisagé.

Il est à peu près certain que la clause d'accession prévue dans l'accord incitera plusieurs autres pays des Amériques à adhérer à celui-ci avant la fin de la décennie. Parallèlement, il se pourrait bien que les règles et les mécanismes institutionnels prévus dans l'ALÉNA soient modifiés ou précisés à la lumière des nouveaux objectifs et priorités des pays signataires. La chute du communisme, parallèlement à l'émergence d'un marché plus intégré et mondialisé, a incité un grand nombre de pays à chercher à conclure de nouveaux accords économiques et commerciaux dans un cadre régional, ou à renforcer les ententes de ce genre qui pouvaient exister déjà.

Le choix est clair pour le Canada: soit nous adoptons une politique commerciale d'ouverture sur les Amériques, soit nous resterons en marge des accords commerciaux futurs dont le champ pourrait, à terme, s'étendre de l'Alaska à la Patagonie.

Le Conseil des chefs d'entreprises s'est prononcé depuis longtemps en faveur d'une large libéralisation du commerce mondial conformément aux principes du GATT—le traitement national, l'absence de discrimination et la transparence. Parallèlement, nous avons toujours été parmi les plus ardents partisans d'une approche à plusieurs volets de la politique canadienne de libéralisation des échanges en appuyant l'ALÉ, les négociations de l'Uruguay Round et, maintenant l'ALÉNA. Nous sommes toutefois conscients que l'ALÉNA ne permettra d'améliorer le bien-être global que dans la mesure où il ne se transformera pas en mécanisme protectionniste introspectif caractérisé par des barrières de plus en plus élevées aux exportations et aux investissements des pays non membres.

La meilleure stratégie consiste pour le Canada, monsieur le président, à poursuivre la libéralisation des échanges sur plusieurs plans et à redoubler d'efforts pour exploiter les marchés extérieurs et établir des liens stratégiques aussi bien en Amérique du Nord qu'outre-mer. Il s'agit, dans cet ordre d'idées, non seulement de chercher à élargir à d'autres pays d'Amérique latine les relations commerciales nouées dans le cadre de l'ALÉNA, mais aussi de chercher les moyens d'établir des liens commerciaux plus forts et plus institutionnalisés avec d'autres régions ou pays. Par exemple, nous avons lancé l'an dernier l'idée de conclure de nouvelles dispositions institutionnelles entre le Canada et le Japon—ou, plus généralement, entre le Canada et les pays de la région du Pacifique. Nous croyons à la validité de cette idée.

Nous songeons également au renforcement éventuel de liens institutionnalisés entre les pays de l'Atlantique Nord qui feraient intervenir le Canada et la Communauté européenne. Avant toute chose, nous estimons que les dirigeants