

Au terme des négociations, ce problème clé n'a toujours pas été réglé. S'il n'institue pas de règles commerciales communes, l'ALE offre cependant un lot de consolation : un mécanisme binational de règlement des différends permettant de veiller à ce que les lois régissant le commerce de chaque pays soient appliquées de manière équitable et cohérente. L'ALE n'exige pas des deux pays qu'ils harmonisent leurs lois de manière à tenir compte de l'ouverture des frontières et de l'intégration des économies. Pas plus qu'il n'élimine les interminables et coûteuses batailles juridiques dont l'effet a été si nuisible à nos échanges.

À la conclusion de l'ALENA, quatre ans plus tard, cette question essentielle n'était toujours pas résolue. On note certes des progrès par rapport au premier accord de libre-échange : normes du travail et de protection de l'environnement, règles d'origine clarifiées, dispositions sur les investissements et le commerce des services et, surtout, une clause d'accession. La question des lois communes sur le commerce, véritable trou noir au coeur de cet accord, n'en demeure pas moins irrésolue.

Cette question importante demeure d'actualité, car le problème reste entier et les différends que nous avons connus ces dernières années, notamment sur le bois d'oeuvre, l'acier et maintenant le blé, vont continuer de plus belle. Mais l'aspect le plus important de ce problème est qu'il est révélateur d'un problème plus fondamental, qui est celui du relatif manque de conviction avec lequel les États-Unis mettent en oeuvre la politique du libre-échange. Le gouvernement américain n'a en effet pas manqué d'empressement pour faire entériner l'ALENA et les résultats de l'Uruguay Round par le Congrès, mais les incitatifs offerts pour obtenir cette acceptation font paradoxalement le jeu des groupes de pression et donnent lieu à des mesures protectionnistes en faveur d'intérêts particuliers, en contradiction complète avec le contenu même de ces ententes.

Comment peut-on, par exemple, justifier sur le plan économique la pérennité de mesures antidumping dans une zone de libre-échange? De qui exactement préservons-nous les intérêts, vu le niveau poussé d'intégration de nos deux économies? Pouvons-nous réellement nous permettre de nous livrer à un protectionnisme aussi dévastateur et à si courte vue alors que l'Amérique du Nord est aux prises avec la concurrence de plus en plus forte d'une Europe unie et d'une Asie en plein essor? Ce sont précisément ces questions, ainsi que d'autres encore, qui sont éludées du fait de la tendance des États-Unis à céder à leurs groupes de pression ou à rechercher leur avantage immédiat.

Cette absence d'un engagement manifeste en faveur du libre-échange est d'autant plus surprenant que le succès économique de nos deux pays est jusqu'ici indissociablement lié à la libéralisation du commerce et à l'ouverture des marchés. Notre position dominante au sortir de la dernière guerre nous a permis