

Une question plus fondamentale et aussi plus préoccupante est celle de savoir si le libre-échange transatlantique appuierait ou entraverait l'Organisation mondiale du commerce. La réponse dépend évidemment des objectifs de l'entente négociée. En termes macro-économiques simples, plus l'engagement est ambitieux, plus le commerce s'en trouve accru. Il ne faut pas oublier que l'article 24 du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce] qui stipule qu'une zone de libre-échange devrait couvrir « l'essentiel des échanges commerciaux », vise non pas à décourager les zones de libre-échange intégral, mais au contraire à décourager les approches sectorielles limitées que certains pourraient être tentés de poursuivre aux dépens d'autres partenaires commerciaux. En termes plus généraux, les événements des dernières années nous ont au moins appris qu'un régionalisme dynamique et extraverti peut grandement stimuler la libéralisation mondiale du commerce et de l'investissement. En cette ère où les barrières économiques deviennent autant de blessures auto-infligées et une façon certaine de s'isoler d'un processus décisionnel de plus en plus mondial en matière d'investissement et de production, il faut pousser la libéralisation toujours plus loin et plus vite. Une grande zone de libre-échange transatlantique générerait une dynamique concurrentielle irrésistible dont l'effet cumulé serait de faire progresser le libre-échange au plan mondial. Ce serait ainsi la façon la plus efficace de garantir que l'Europe et l'Amérique du Nord continuent d'entraîner plutôt que de freiner l'ensemble du système mondial.

En fin de compte, le débat touche aussi bien notre compétitivité globale et notre leadership économique mondial que nos relations transatlantiques. Dans tout ceci, nous ne devrions pas oublier l'effet propulsif des idées, ou de cette chose que l'on a déjà appelée gauchement la « vision ». Au milieu des années 1980, l'idée d'un marché européen unique – l'Europe de 1992 – a fait redémarrer des économies et des sociétés languissant dans la récession. Une vision encore plus ambitieuse d'un marché transatlantique intégré donnerait au moins autant d'élan à une renaissance nord-atlantique. L'argument voulant que les problèmes soient tout simplement trop intraitables devrait être renversé. Quels sont les coûts économiques et sociaux du non-approfondissement de nos relations? Qu'y perdons-nous aux plans de la production potentielle et des emplois additionnels? Quelles inefficiences et quelles rigidités maintenons-nous inutilement dans nos marchés? Avons-nous réellement atteint le point-limite des relations économiques transatlantiques?

Les préoccupations récentes devant la dérive des continents – et non seulement dans la sphère économique, mais aussi aux plans de la sécurité et de la politique – suggèrent qu'on peut répondre non à toutes ces questions. Henry Kissinger a mentionné récemment qu'il n'est probablement plus possible d'édifier une relation atlantique exclusivement basée sur les questions de sécurité.