

I. INTRODUCTION

LE COMMERCE INTERNATIONAL A CONSTITUÉ L'ASSISE de la prospérité du Canada, notamment durant les années 90. La libéralisation des échanges est au centre de la stratégie commerciale du Canada depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. De fait, l'économie canadienne a profité de la libéralisation des échanges commerciaux tout au long de la période d'après-guerre. Les accords commerciaux internationaux ont abaissé les barrières à l'entrée, réduit l'incertitude et facilité l'exploitation des occasions commerciales pour les entreprises canadiennes. La libéralisation progressive des échanges a aussi permis aux entreprises de se spécialiser dans les secteurs où leur pays détient un avantage comparé et elle a donné aux consommateurs accès à un plus large éventail de biens à des prix plus abordables.

Notre stratégie de libéralisation des échanges au cours des 50 dernières années a visé à faire du Canada un bon partenaire commercial et une place de choix où faire des affaires. Ce qui est plus important, cette stratégie a permis aux entreprises canadiennes concurrentielles de profiter des possibilités qui sont apparues un peu partout dans le monde. D'un idéal de vaste portée, axé sur une libéralisation multilatérale au sein du GATT et, maintenant, de l'OMC, la stratégie commerciale du Canada a évolué pour englober les possibilités de libéralisation bilatérale du commerce et de l'investissement. Mis à part les accords sectoriels des années 50 et 60 sur la production de défense et l'automobile, la première de ces mesures a été l'Accord de libre-échange (ALE) Canada-États-Unis, qui a suscité des liens commerciaux et économiques plus ouverts et dynamiques avec notre principal partenaire commercial et première économie en importance dans le monde. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a étendu au Mexique les avantages de l'ALE Canada-États-Unis¹. En négociant chacun de ces accords, l'objectif du Canada était relativement simple : obtenir le meilleur accès possible aux marchés pour les producteurs canadiens concurrentiels, les travailleurs et les investisseurs, et atteindre cet objectif dans le cadre de règles équilibrées et mutuellement avantageuses. En retour, le Canada a ouvert son marché dans une mesure équivalente, au bénéfice des entreprises et des consommateurs canadiens qui ont ainsi eu accès à un plus large éventail de biens, de services et de capitaux, aux prix mondiaux.

Les effets positifs de l'ouverture des marchés ressortent clairement de la robuste croissance de l'économie canadienne, notamment ces cinq dernières années. De fait, la croissance du PIB réel du Canada depuis 1989 est la deuxième plus élevée parmi les grands pays industrialisés, après les États-Unis. Nos exportations ont largement profité de l'expansion économique de notre partenaire de libre-échange américain. Entre 1989 et 1998, nos échanges totaux avec les États-Unis (exportations et importations) ont connu une ascension spectaculaire : ils sont passés de 235 à 564 milliards de dollars, un gain de 140 p. 100. Le commerce Canada-États-Unis dépasse maintenant un million de dollars la minute².