

ravivé notre intérêt historique pour les accords commerciaux bilatéraux et régionaux, un intérêt qui s'était estompé avec la réduction de la préférence tarifaire accordée aux pays du Commonwealth après que le Royaume-Uni soit devenu membre de la Communauté économique européenne (aujourd'hui l'UE) en 1973. Dans les années 1980, les gouvernements d'alors ont pris acte de l'intégration croissante des économies canadienne et américaine et, après avoir tenté de négocier des accords commerciaux sectoriels, ont adhéré au libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Cela fut suivi en 1994 de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) intégrant le Mexique et adoptant de nouvelles règles.

Non seulement l'ALENA garantissait l'accès effectif du Canada au marché américain, mais il traduisait concrètement un nouvel intérêt pour les Amériques après la guerre froide. Ce n'est pas un hasard si les années 1990 virent le Canada rejoindre l'Organisation des États américains, négocier un accord de libre-échange avec le Chili, s'unir avec les autres pays démocratiques de l'hémisphère dans le processus du Sommet des Amériques et entamer la phase initiale des négociations de la ZLEA. Ces dernières années, nous avons signé un accord de libre-échange avec le Costa Rica, et nous sommes en pourparlers pour faire de même avec quatre autres pays d'Amérique centrale, les quatre pays de la Zone européenne de libre-échange (Norvège, Islande, Suisse et Liechtenstein) et Singapour. En outre, nous sommes en discussions exploratoires avec la CARICOM (la Communauté des Caraïbes), la République dominicaine, et les cinq pays de la Communauté andine (la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela). Nous avons également signé de nombreux autres accords économiques (p. ex. traités sur la double imposition, accords de protection et de promotion des investissements) qui complètent notre plan d'action commercial. Rien de cela ne s'est fait aux dépens du multilatéralisme. En réalité, les négociations les plus récentes sur les échanges multilatéraux (le Cycle d'Uruguay) ont été menées parallèlement aux négociations entre le Canada et les États-Unis et celles de l'ALENA. Ces activités représentaient plutôt une volonté nouvelle de progresser à tous les niveaux. Outre la promotion du libre-échange « classique », nous avons conclu des accords parallèles qui élargirent la portée des négociations afin d'englober la coopération sur la protection de l'environnement et les normes du travail, domaines jusqu'alors absents de ces forums.

LA VOIE MULTILATÉRALE

Le système d'accords de l'OMC est la pierre angulaire du système commercial multilatéral. Il couvre toutes nos relations commerciales