

L'enjeu consiste à savoir comment, au cours des prochains 12 à 24 mois, engager l'intérêt de ces pays de manière constructive et de la façon la plus maniable possible du point de vue canadien. À cet égard, l'inclusion dans l'ALENA d'une clause d'accession, proposée par le Canada, a offert des possibilités importantes et mêmes excitantes (Article 2204 de l'ALENA). Cette clause ouvre la voie, pour les producteurs canadiens, à un accès accru et plus sûr à d'autres marchés, à des conditions mutuellement avantageuses, sans qu'il soit nécessaire de renégocier entièrement les règles qui régissent déjà nos relations avec les États-Unis. L'accession à l'ALENA devrait également intéresser d'autres pays, car, en contrepartie, ils obtiendront un meilleur accès au grand marché nord-américain, même si, pour y accéder, ils devront se plier à la discipline de base rigoureuse de l'ALENA (sous réserve de certaines limitations possibles qui feront l'objet de négociations).

L'accession renforcera davantage une culture commerciale canadienne axée vers l'extérieur en incitant les entrepreneurs canadiens à trouver des créneaux dans des marchés autres que celui des États-Unis et en forçant les Canadiens à poursuivre la réorganisation de la politique intérieure de façon mesurée et progressive, en réaction créative aux pressions qu'exercent les mouvements transfrontières croissants de biens, de services, de capitaux et de technologie. Elle attirera également d'autres partenaires économiques de haute qualité, qui viendront mieux équilibrer un arrangement où les États-Unis demeurent le plus important producteur et commerçant. L'accession de nouveaux membres engagés pourrait créer une dynamique au sein de l'ALENA, dynamique sur laquelle le Canada pourrait miser pour faire avancer les travaux qui restent à faire dans des secteurs comme le lien entre le remplacement de la politique antidumping et la politique de concurrence, ainsi que la libéralisation supplémentaire des marchés publics et du commerce des services financiers et autres sur le marché américain. L'accession à l'ALENA d'autres partenaires de haute qualité pourrait aider le Canada à recourir à des combinaisons de partenariats pour faire avancer des dossiers de façon créative et avantageuse, domaine où il a toujours obtenu d'excellents résultats.

Enfin, l'utilisation de l'accession à l'ALENA en vue de créer des liens solides par-delà le Pacifique pourrait bien apporter deux avantages spéciaux. Premièrement, ce processus aiderait à contrecarrer l'émergence éventuelle d'un bloc commercial asiatique dont le Japon serait le point central. À l'heure actuelle, il y a peut-être une très faible possibilité qu'une zone commerciale préférentielle soit officiellement établie en Asie de l'Est pour renforcer les liens commerciaux et financiers importants mais moins officiels déjà en place; mais nous ne devons pas nous considérer satisfaits de l'évolution à long terme. Deuxièmement, l'accession de certains pays de l'Amérique latine et de la bordure du Pacifique à l'ALENA renforcerait les perspectives de croissance au Canada; mais elle pourrait, aussi, en fin de compte, nous aider dans nos