

# Déclaration

---

95/2

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION  
DE L'HONORABLE ROY MACLAREN,  
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,  
AU CENTRE D'ÉTUDES INTERNATIONALES  
ET AU CENTRE D'ÉTUDE DU COMMERCE INTERNATIONAL,  
UNIVERSITÉ DE TORONTO**

**«LA POLITIQUE COMMERCIALE DU CANADA POUR LE XXI<sup>e</sup> SIÈCLE :  
LA CHUTE DES MURAILLES DE JÉRICHO»**

**TORONTO (Ontario)  
Le 18 janvier 1995**



Gouvernement  
du Canada

Government  
of Canada

**Canada**

Mesdames, Messieurs,

Il est impossible de ne pas s'apercevoir que le système commercial international est en pleine transformation. Dans les 12 derniers mois, nous avons assisté à la naissance de l'ALENA [Accord de libre-échange nord-américain] et de l'Organisation mondiale du commerce [OMC]. Contrairement à tout ce que l'on prédisait il y a un an seulement, les membres de l'APEC [mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique] ont accepté d'appliquer le libre-échange entre les économies développées d'ici 2010 et entre les pays en développement d'ici 2020 - s'il existe, toutefois, un membre de l'APEC qui peut encore être considéré comme un pays en développement dans 20 ans. Ne voulant pas être en reste, les pays de l'hémisphère occidental ont fixé l'an 2005 comme date cible pour l'introduction du libre-échange dans la région; le Canada, les États-Unis et le Mexique ont, pour leur part, déjà engagé les discussions sur l'accession du Chili à l'ALENA. Par ailleurs, l'Union européenne a dévoilé ses propres plans d'expansion vers le nord comme vers l'est - tout en observant anxieusement le dynamisme de l'Asie et des Amériques.

Nombre de ces initiatives ne peuvent encore guère être considérées comme plus que des énoncés de bonnes intentions. Un ralentissement subit du cycle économique ou, disons, une nouvelle guerre commerciale entre le Japon et les États-Unis pourrait bien éteindre l'enthousiasme pour le libre-échange et jeter le doute sur nos meilleurs plans. Pourtant, des forces plus fondamentales sous-tendent les déclarations publiques. Tout comme le Mur de Berlin s'est subitement écroulé en 1989, les barrières au commerce et à l'investissement internationaux semblent crouler sous le poids de leurs propres contradictions. Ce à quoi nous allons peut-être assister aujourd'hui est la naissance d'un nouvel ordre économique international - soit la genèse difficile et troublée d'un système de libre-échange mondial.

Le système commercial est en pleine transformation parce que quelque chose de fondamental s'est déjà produit dans l'économie mondiale. Les semi-conducteurs, les fibres optiques et les communications par satellite ne sont que quelques-unes des multiples innovations technologiques qui modifient complètement l'économie mondiale. Les pays peuvent toujours trouver des moyens d'empêcher que le grain ou l'acier ne traverse les frontières; mais ils ont beaucoup moins de contrôle sur le mouvement transnational de l'information, du savoir-faire ou des idées. Pourtant, ce sont justement ces «produits» - si l'on peut utiliser ce terme - qui font maintenant progresser l'économie mondiale à un rythme si vertigineux. Si «la connaissance est le pouvoir», pour reprendre le fameux aphorisme de Francis Bacon, la mondialisation fait que ce pouvoir est maintenant plus diffus que jamais. Tout comme l'Union soviétique a découvert à ses dépens qu'il est en dernière analyse impossible d'arrêter les idées, nous découvrons nous aussi, d'une façon moins dramatique, que l'introduction d'une économie axée sur les connaissances

contourne et diminue d'une manière ou d'une autre l'influence des gouvernements nationaux.

Il serait salubre que les décisionnaires puissent tirer crédit de l'édification de cette économie mondiale. Mais la réalité est que la libéralisation du commerce suit les grandes tendances économiques autant qu'elle les précède. Le libre mouvement mondial des capitaux, des investissements et des idées doit éventuellement s'accompagner du libre mouvement de la production et de la distribution. Sous certains aspects, la mondialisation vient en fait concrétiser ce que Marx entrevoyait du rôle de la technologie dans l'évolution de l'histoire. C'était même là sa vision la plus importante. Les changements apportés aux moyens de production modifient les rapports de production, lesquels modifient à leur tour les superstructures institutionnelles - dans ce cas à une échelle mondiale.

L'expansion actuelle du réseau d'accords bilatéraux et plurilatéraux de libre-échange témoigne des efforts des gouvernements nationaux pour gérer des économies de dimensions régionale et mondiale. La politique commerciale servait autrefois à régir les relations commerciales entre les économies nationales, surtout par la négociation de régimes tarifaires. Aujourd'hui, elle consiste plutôt à établir les règles de base d'une économie transnationale dans des domaines qui, auparavant, étaient essentiellement d'ordre interne : normes et réglementations, investissement, politique de concurrence, et ainsi de suite.

De plus, cette expansion du libre-échange a favorisé sa propre compétitivité. Dans un monde où les barrières nationales deviennent autant de blessures auto-infligées - une façon certaine de perdre son influence sur des décisions toujours plus globales en matière d'investissement et de production -, nous sommes tous soumis à des pressions irrésistibles qui nous incitent à suivre le mouvement de la libéralisation des marchés. Les pays qui acceptent le libre-échange pour accroître leur avantage concurrentiel découvrent tout simplement que d'autres se joignent au mouvement par peur de perdre du terrain en termes d'investissement, de technologie et d'accès aux marchés. Il en résulte une sorte de jeu d'échecs global dans lequel les initiatives commerciales bilatérales et régionales viennent renforcer le grand mouvement mondial de libéralisation plus poussée et plus rapide - tout en ayant l'effet cumulatif de faire progresser le libre-échange à l'échelle mondiale. Des stratégies commerciales sont en jeu ici, mais pas dans le sens donné par Paul Krugman et les autres théoriciens du nouveau commerce. Ce n'est pas un jeu à somme nulle; c'est une dialectique permanente qui génère sa propre croissance dynamique.

Cette impulsion a été largement donnée par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis [ALE], puis par

l'accord trilatéral avec le Mexique. Le but était de faire progresser des dossiers comme le règlement des différends, l'investissement, le commerce des services et les marchés publics – des domaines dans lesquels notre niveau d'intégration économique semblait réclamer un régime de règles et de procédures plus détaillées que ce qui pouvait être obtenu sur la tribune multilatérale du GATT [Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce], où les choses évoluent à plus grande échelle mais aussi plus lentement. Mais ce faisant, nous avons clairement fait savoir à nos autres partenaires commerciaux que l'Amérique du Nord était engagée envers un ordre économique international plus ouvert et mieux structuré et que nous étions disposés à laisser derrière les pays qui refusaient de s'orienter dans cette direction. Il n'est pas étonnant que nombre de progrès réalisés dans l'ALE et l'ALENA se soient subséquemment reflétés dans les résultats finals des négociations d'Uruguay menées sous les auspices du GATT.

Il est maintenant temps de faire progresser à nouveau l'ALENA. D'une part, le Canada s'efforce d'élargir l'Accord et d'en appliquer les règles à un plus grand nombre de pays. L'adjonction du Chili à l'ALENA représentera plus que l'accès à un marché de 14 millions de consommateurs : elle établira un lien d'une importance capitale pour nous avec l'Amérique du Sud, accélérera le rythme de l'intégration à l'échelle de l'hémisphère, et contribuera à garantir que l'architecture de l'ALENA reste essentiellement ouverte et dynamique. Avec l'accession du Chili, il faudra remplacer la dénomination ALENA par une autre, par exemple l'ALEA (soit l'Accord de libre-échange des Amériques), et il ne s'agira pas d'un simple changement sémantique. Ce sera le signe des progrès réalisés sur la voie de l'instauration du libre-échange à l'échelle de l'hémisphère occidental dans 10 ans. De même, nous nous efforçons d'améliorer ce que nous avons déjà obtenu dans l'ALENA. Et nous engagerons le processus de négociation sur un éventail plus large de questions difficiles. Parmi ces questions, aucune n'est plus importante pour le Canada que les efforts qu'il déploie, au sein des deux groupes de travail de l'ALENA, pour obtenir des règles commerciales mutuellement convenues qui permettront de réduire ou d'éliminer l'application arbitraire de la législation sur les recours commerciaux – une législation qui n'a vraiment pas de justification économique dans une zone de libre-échange. Cette stratégie globale s'appuie sur l'idée centrale que ce n'est qu'en allant de l'avant – en améliorant les règles de l'ALENA et en élargissant le nombre de ses adhérents – que l'Accord restera un pilier et non une pierre d'achoppement du libre-échange mondial à venir.

La dynamique que nous avons créée avec l'ALENA – et maintenant avec la zone de libre-échange de l'hémisphère occidental – s'est répercutée en Asie et au-delà. Il ne peut guère y avoir de doute que l'initiative de l'APEC a été lancée, du moins en partie,

parce que ses membres craignaient de se voir exclus d'un ALENA élargi. Mais même le régionalisme a son propre élan. L'engagement que les membres de l'APEC ont pris à l'égard de la libéralisation des échanges en Indonésie, en novembre dernier, est proprement révolutionnaire : libre-échange entre les États-Unis et le Japon dans 15 ans; libre-échange entre les États-Unis et la Chine dans 25 ans. Le dynamisme même des économies asiatiques donne à l'APEC une importance spéciale car cette région est devenue le point de focalisation d'immenses réaménagements au sein de l'économie mondiale. Outre la croissance continue et rapide du Japon et des «dragons asiatiques», la région voit l'émergence de deux économies énormes et auparavant fermées : la Chine et l'Inde. Leur émergence enverra, plus vite que ce qu'on pense généralement selon moi, des ondes de choc dans le système économique mondial; des ondes de choc qui devront être prises en compte et en bout de ligne absorbées, surtout par l'adhésion à la nouvelle OMC et, du moins dans le cas de la Chine, par l'intégration à l'APEC. Cela fera, presque par définition, de la région Asie-Pacifique une région clé où se décideront les questions de politique commerciale de demain.

L'importance de l'APEC tient, en outre, à ce qu'elle englobe les deux rives du Pacifique. Certains peuvent douter de la capacité de deux ou trois superpuissances économiques – les États-Unis, le Japon et, potentiellement, la Chine – de coexister au sein du même bloc; mais l'APEC peut, avec une structure adéquate, fournir une interface entre les deux économies continentales – soit un «tampon» géopolitique réduisant la possibilité que l'intégration régionale en Asie ou que l'élargissement du libre-échange dans les Amériques ne crée une ligne de faille à travers le Pacifique. Ce rôle n'est pas sans importance pour le Canada – une puissance commerciale relativement petite mais ayant d'importants intérêts sur les deux continents. Ici encore, notre objectif est de maintenir l'élan, de poursuivre l'élargissement et le renforcement des structures et de garantir que la vision collective est tournée vers l'extérieur et axée sur l'expansion.

Une question se pose aujourd'hui avec de plus en plus d'acuité : pendant combien de temps l'Europe – ou du moins, les principaux pays d'Europe – peut-elle se permettre de demeurer à l'écart de ces échanges dynamiques entre l'Asie et les Amériques. Il est vrai que la Suède, la Finlande et l'Autriche ont récemment voté en faveur de l'adhésion à l'Union européenne, et des critères ont été établis en prévision de l'adhésion éventuelle de nombreux pays d'Europe de l'Est. Malgré tout, le recrutement de pays comme la Finlande ou l'Autriche ne peut compenser la perte possible d'un accès concurrentiel de l'Europe à l'Asie ou à l'Amérique latine. Déjà, certains indices permettent de penser que l'Europe est consciente du risque d'isolement pouvant découler d'événements qui se produisent en dehors de son territoire – ce qui pourrait expliquer ses démarches récentes visant à explorer les moyens d'établir une association économique plus étroite avec

le Mercosur, association qui voit au-delà de ce qui est offert sous le régime de la nouvelle Organisation mondiale du commerce.

Il est tout aussi pertinent de se demander combien de temps l'Amérique du Nord peut se permettre de tourner le dos à l'Europe. Maintenant que nous nous sommes engagés en faveur du libre-échange, d'abord avec l'Amérique latine, puis avec une bonne partie des pays d'Asie, les barrières commerciales qui subsistent avec l'Europe apparaissent de plus en plus anormales. D'autant plus que l'Europe est notre deuxième plus important partenaire commercial, et que ce partenariat ne se résume pas à de simples échanges traditionnels de produits et de services, mais constitue plutôt un chassé-croisé de plus en plus complexe d'investissements et d'échanges technologiques transatlantiques. C'est justement la possibilité que nos deux continents s'éloignent l'un de l'autre qui explique pourquoi le premier ministre a récemment invité l'Union européenne à envisager le libre-échange avec l'ALENA. Bien entendu, l'objectif ne serait pas simplement de s'assurer l'accès à un marché, mais bien de favoriser la compétitivité, le dynamisme et l'émergence d'une masse critique de l'économie transatlantique – pour reprendre ses termes, «de ré-energiser nos rapports économiques».

Quant à la question des relations économiques transatlantiques, certaines difficultés nous viennent tout de suite à l'esprit, dont les négociations dans le domaine de l'agriculture ne sont pas les moindres. Mais pourquoi nous attarder aux éléments sur lesquels nous risquons de trébucher? Pourquoi ne pas songer plutôt à des engagements de plus grande envergure et portée, quitte à négocier plus tard, et plus en détail, les questions qui soulèvent des divergences entre les pays? Nous pourrions d'abord proposer l'abolition de tous les tarifs douaniers industriels à une date précise, ce qui refléterait, à de nombreux égards, les engagements déjà pris conjointement dans le cadre de divers blocs régionaux. L'investissement est un autre domaine qui pourrait progresser de manière plus significative dans un contexte transatlantique plutôt que sur un front plus large et moins homogène. Une telle approche pourrait également déboucher sur un projet ambitieux, à savoir l'établissement d'un code de conduite définissant des règles équitables de concurrence.

Cette possibilité soulève une question fascinante. Un arrangement possible entre l'Union européenne et l'Amérique du Nord pourrait-il servir de point de départ à une nouvelle approche? Pouvons-nous intensifier et accélérer le mouvement en faveur du libre-échange – et soutenir la dynamique de la libéralisation concurrentielle – tout en évitant le caractère restrictif inhérent aux blocs régionaux? Il est évident que le régionalisme a contribué à propulser à l'avant-scène les questions commerciales, d'une manière et à un rythme qu'il n'aurait pas été facile d'atteindre dans le cadre traditionnel du GATT, mais, en toute logique, nous devons nous demander où nous conduiront

toutes ces avenues différentes. L'expansion rapide de l'ALENA, de l'APEC et de l'Union européenne marque-t-elle le triomphe du régionalisme? Ou cette expansion nous indique-t-elle que les blocs régionaux doivent finir par converger vers un ordre commercial plus global? Sommes-nous en train de comprendre que les entreprises internationales actives sur les marchés mondiaux devront, tôt ou tard, obéir à des règles internationales?

Dans un avenir qui n'est pas très éloigné, le moment viendra où nous serons confrontés à la question de savoir comment réagissent les blocs régionaux et comment l'on pourrait orchestrer une convergence éventuelle dans le contexte du chevauchement des règles ou des structures. Dans un monde idéal, tous les chemins nous ramèneraient à l'Organisation mondiale du commerce - c'est d'ailleurs l'objectif que poursuit le Canada. Mais pour l'instant, il n'est probablement pas réaliste de présumer que la centaine de membres que compte cette Organisation pourraient, à l'unisson, se libéraliser suffisamment pour rattraper les blocs régionaux; il serait tout aussi irréaliste de penser que les blocs régionaux pourraient volontairement s'ouvrir au reste du monde rien qu'en adoptant la règle de la nation la plus favorisée. De telles initiatives ne réussiraient pas à régler la question des «resquilleurs»; elles pourraient même freiner le mouvement concurrentiel qui contribue à faire progresser l'ordre du jour du commerce international.

Une autre approche pourrait être envisagée. Comme nous souscrivons au libre-échange dans les Amériques, au libre-échange au sein de l'APEC et peut-être au libre-échange avec l'Europe, un nouvel arrangement commercial, une sorte de super-Organisation mondiale du commerce, pourrait être conclu en temps voulu et rapprocher tous les blocs. Le recrutement des membres ne se ferait plus en fonction de la région, mais en fonction de la volonté de pratiquer des échanges commerciaux et des investissements plus intenses et plus globaux obéissant à des règles précises. L'un des avantages évidents d'une telle approche serait d'atténuer les nombreuses complexités d'un monde régi par de multiples accords de libre-échange bilatéraux et régionaux. Tout au moins pourrions-nous nous débarrasser d'une bonne partie des règles d'origine qui deviennent de plus en plus complexes. Le maintien de faibles tarifs douaniers, conjugué aux règles d'origine, engendre, pour les opérations internationales, des frais tout à fait disproportionnés par rapport aux soi-disant bénéfices qu'en retirent les industries protégées. Il est temps de reconnaître que l'époque des tarifs douaniers est finalement révolue et de nous attaquer à d'autres problèmes, plus difficiles et plus pressants.

Mais le plus grand mérite de l'approche axée sur une super-Organisation mondiale du commerce serait d'atténuer la rivalité entre les différents blocs régionaux. Il serait agréable d'imaginer que les grandes puissances économiques mondiales se

lanceront avec enthousiasme et confiance dans l'univers du libre-échange, mais je suis moins qu'optimiste à cet égard. Les gouvernements sont encore très enclins au mercantilisme, surtout dans les domaines de haute technologie. À entendre Lester Thurow ou Laura Tyson, on pourrait penser que nous sommes déjà engagés, avec l'Europe et l'Asie, dans une lutte à finir pour la suprématie technologique; une lutte dans laquelle les politiques commerciales, dites stratégiques, joueront un rôle déterminant. Même les gouvernements qui épousent les idées d'Adam Smith ont souvent une interprétation plutôt étroite des avantages comparés – à savoir qu'ils sont appelés à approvisionner le monde en produits et services de haute technologie, tandis que les autres doivent fournir la main-d'oeuvre bon marché et les matières premières. Même si, ironiquement, les secteurs à forte concentration de savoir sont probablement moins susceptibles d'être manipulés par les gouvernements, cela n'empêche pas les gouvernements d'essayer. Dans un monde découpé en blocs régionaux, le risque que la concurrence commerciale dégénère en conflit commercial serait plus grand.

Un aspect plus inquiétant du régionalisme est celui soulevé par Sylvia Ostry – le problème de «la friction des systèmes». Même si nous parvenons à abolir tous les obstacles extérieurs au commerce, nous continuerons d'afficher nos différences sociétales – celles de nos systèmes juridiques, de nos réglementations financières, de nos structures gouvernementales – qui à leur tour façonnent nos économies. Il ne faut pas beaucoup d'imagination pour comprendre que même les différences systémiques légitimes peuvent fort bien être perçues par certains comme des «pratiques commerciales déloyales», surtout lorsque ces différences semblent conférer des avantages économiques. Sous les tensions commerciales entre les États-Unis et le Japon, on peut déjà déceler une certaine «friction des systèmes». L'une des solutions consiste sans doute à promouvoir une plus grande harmonisation des systèmes, à inciter les pays à aborder de la même manière les différentes règles et les différents systèmes économiques. La politique commerciale a déjà fait de grands pas dans cette direction, tentant d'extirper les règles et règlements qui ne sont rien d'autres que des obstacles cachés au commerce. Mais il peut aussi être dangereux de pousser trop loin l'harmonisation, de trop essayer «d'uniformiser les règles du jeu». En agissant ainsi, nous pouvons justement supprimer les différences, les forces et les capacités d'innovation – pour tout dire, les avantages comparatifs – qui sont à l'origine même d'un marché libre. Quelle ironie du sort, si au nom d'une plus grande liberté – y compris la liberté commerciale – nous dressons l'échafaudage d'un État homogène à l'échelle mondiale.

Une autre solution consiste à reconnaître qu'il existera toujours certaines différences entre les économies, comme entre les sociétés, et à tenter de mettre en place les institutions et les règles qui permettraient à ces différences de coexister tout en



atténuant les tensions qui peuvent apparaître. Peut-être pouvons-nous nous inspirer ici de quelques idées européennes : tout d'abord, le principe de subsidiarité selon lequel la prise de décisions et l'administration des règles doivent être confiées au palier de gouvernement le plus proche de la collectivité locale, sans pour autant perdre de son efficacité; et ensuite, la notion de reconnaissance réciproque selon laquelle les pays partenaires ont suffisamment confiance en leur capacité respective d'élaborer des règlements pour accepter un système d'intégration dans lequel les règles n'ont pas besoin d'être identiques – ou harmonisées – pourvu qu'elles poursuivent les mêmes fins. Mais pour parvenir à un tel consensus, il est évident que l'ordre du jour futur de la politique commerciale devra être axé sur des considérations inter-régionales, tout autant qu'intra-régionales.

Comme je l'ai déjà laissé entendre, les dirigeants ne peuvent s'accaparer tout le mérite du mouvement vers le libre-échange international. Ce que nous pouvons faire, c'est nous assurer que les règles qui régissent cette nouvelle réalité mondiale tiennent compte de nos intérêts réciproques et ne nous soient pas simplement imposées par les acteurs les plus influents. En d'autres mots, nous devons veiller à ce que la transition vers la mondialisation des marchés soit aussi juste et équitable que possible. Il s'agit de bien plus qu'un énoncé de principe pour le Canada; c'est l'intérêt national qui est en jeu. Si nous menons 80 p. 100 de nos échanges commerciaux avec un seul partenaire, nous devons, à l'évidence, nous doter d'un régime de règles et d'obligations propres à discipliner notre relation. Par définition, notre politique devrait être orientée vers les États-Unis. Nous avons négocié l'ALE et plus tard l'ALENA afin de mieux ériger cette structure. Mais il y a plus d'une façon de harnacher un éléphant. Le libre-échange version ALENA a essaimé en Asie, et mènera peut-être à l'établissement d'une relation commerciale plus vigoureuse avec l'Europe – ce qui renforcera un régime mondial centré sur l'OMC. Non seulement cette stratégie qui consiste à ériger une architecture de cercles chevauchants de libre-échange renforce-t-elle le système des échanges mondiaux, mais aussi la relation, si importante, que nous entretenons avec les États-Unis.

Le Canada est bien placé pour aider à ériger ces nouvelles structures. Nous avons joué un rôle prépondérant dans l'évolution de l'idée d'une Organisation mondiale du commerce dans les années 1980, en tirant parti de plusieurs des concepts mis de l'avant par des personnes telles Sylvia Ostry. Nous avons été des partenaires actifs et innovateurs de l'ALENA et de l'APEC dans les années 1990. Nous cherchons présentement à établir des rapprochements avec l'Union européenne. Mais au-delà de ces initiatives, notre pays est à la recherche d'un idéal englobant. Dans les valeurs et la culture canadiennes, la notion de règle de droit occupe une place centrale et apparaît comme l'essence même de la civilisation, tant dans chacun des pays que dans les

rapports qu'ils entretiennent entre eux. La contribution la plus importante et la plus durable du Canada à la nouvelle civilisation mondiale consiste peut-être à demeurer à l'avant-garde des pays qui cherchent à faire prévaloir la règle de droit internationale.

Toutefois, pour jouer ce rôle, nous devons articuler nos intérêts d'une façon à la fois ciblée et coordonnée. Le premier ministre sait fort bien que, lorsqu'il fait la promotion des exportations en Chine, propose de revigorer les relations avec l'Europe ou reçoit ses homologues du G-7 à Halifax, il fait plus que mener une politique étrangère au sens traditionnel. À bien des égards, ses actions témoignent de nos intérêts et aspirations collectifs sur la scène internationale en mutation. Il est le délégué du Canada au sein du nouvel ordre mondial; ce rôle montre à quel point la politique intérieure et la politique étrangère se confondent de nos jours. Le premier ministre fait ressortir, ainsi, l'un des arguments les plus convaincants qui soient en faveur d'une forte fédération.

Le tableau que je viens de brosser est-il trop optimiste? Peut-être. Mais j'ai des raisons d'être confiant. Il m'est arrivé d'avoir l'impression de faire partie d'une petite bande d'idéalistes dont le nombre allait même en diminuant. Je croyais alors, et je crois toujours, que le libre-échange n'est pas seulement une nécessité pratique, mais un idéal inspirant. Pour préserver les fondements de la liberté politique et des autres libertés, il est primordial que les pays jouissent d'une certaine liberté dans leurs échanges commerciaux. Je croyais alors, et je crois toujours, que le libre-échange des idées et des capitaux, l'échange ouvert de produits et de services, et la sûreté des règles et institutions établies d'un commun accord sont la base de rapports civilisés entre les peuples. Bref, j'étais et je suis toujours un libéral, c'est-à-dire que j'adhère au libéralisme tel que d'abord défini par Adam Smith et David Ricardo, et tel que mis en pratique par des libéraux canadiens, à commencer par Sir Alexander MacKenzie, à venir jusqu'à Jean Chrétien et en passant par Lester Pearson. Mais encore là, je suis étonné de la rapidité avec laquelle l'idéal du libre-échange est en voie de se transformer en réalité internationale. Je ne m'attends à rien de moins que d'être ébahi au cours des années à venir.

Merci.