

Déclaration

95/47

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

NOTES POUR UNE ALLOCUTION

DE

L'HONORABLE ROY MACLAREN,

MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL,

À LA

PLÉNIÈRE DE CLÔTURE DE L'ASSEMBLÉE ANNUELLE

DE L'ASSOCIATION DU BARREAU CANADIEN

« LES RÈGLES COMMERCIALES ET LA PROFESSION JURIDIQUE :
LA RÉGLEMENTATION DES FLUX DU COMMERCE INTERNATIONAL »

WINNIPEG (Manitoba)

Le 23 Août 1995



Gouvernement
du Canada

Government
of Canada

Canada

Thomas Jefferson faisait observer que les avocats sont formés à tout mettre en doute, à ne rien concéder et à palabrer pendant des heures. Il faut croire que nous, hommes politiques, recevons la même formation de base, puisqu'on nous apprend à contester le statu quo et à ne jamais céder dans un débat. Mais, rassurez-vous, je n'ai pas l'intention de palabrer ici à n'en plus finir. Je compte plutôt, en m'inspirant d'une allocution que j'ai prononcée le mois dernier à Cambridge, au Canadian Institute of Advanced Legal Studies, vous entretenir brièvement de la remarquable réforme des relations commerciales internationales dont nous sommes témoins.

Permettez-moi de faire trois constats. Tout d'abord, des règles commerciales internationales viennent remplacer de plus en plus la raison du plus fort. Ces règles garantissent la transparence et la prévisibilité si essentielles à la conduite des affaires dans une économie mondialisée. L'intérêt de cette tendance pour la profession juridique doit vous apparaître à l'évidence : en effet, plus il y a de règles, plus il y a d'occasions de les interpréter, et donc plus il y a de travail pour les avocats. D'autre part, la façon dont nous appliquons ces règles est en train de changer. Les gouvernements sont maintenant forcés d'admettre que leur autorité souveraine a ses limites lorsqu'il s'agit de façonner la politique intérieure. La nouvelle interaction de l'autorité nationale et internationale qui en découle aura aussi ses conséquences pour les juristes. Enfin, s'il est vrai que vous, les membres de la profession juridique, avez un rôle spécial à jouer pour que ce nouveau régime fondé sur des règles réponde aux besoins des négociants et des investisseurs dans le monde, il reste que vous bénéficierez également de cette évolution, par suite de la libéralisation du commerce des services juridiques.

Remontons tout d'abord un peu dans le temps. L'Accord général de 1948 sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT) a été conçu pour faire échec aux tarifs élevés, aux contingents discriminatoires et aux autres mesures qu'employaient MM. Smoot et Hawley et leurs confrères peu éclairés du Congrès américain, afin d'instaurer un régime protectionniste à leurs frontières. Les règles du GATT n'avaient pour la plupart aucun effet au-delà des frontières nationales, et elles ne visaient que les mesures touchant directement les importations et les exportations. Elles concernaient plutôt la réduction des tarifs et le traitement national. Elles autorisaient les pays à « ajuster » les prix à leurs frontières de diverses façons, par exemple en imposant des majorations temporaires pour protéger leur industrie nationale contre le gonflement soudain des importations, ou en décrétant l'application de droits antidumping ou compensateurs. Les règles du GATT jouaient en quelque sorte un rôle de « transformateur » : elles servaient à harmoniser les flux commerciaux des pays exportateurs avec ceux des pays importateurs. Ce rôle apparaît à l'évidence dans le concept d'« annulation et de réduction » des avantages et de maintien d'un équilibre à cet égard, concept sur lequel se fonde la procédure de règlement des différends du GATT. Au lieu d'insister sur l'harmonisation ou de viser les politiques nationales, les règles assuraient la communication et la conversion

d'un « courant national » à un autre, ce qui accroissait d'autant l'efficacité de la coopération économique et évitait les « ruptures » et les « pannes » attribuables à une incompatibilité des réseaux. Mais elles ne pénétraient absolument pas dans la sphère nationale pour modifier le courant, car on croyait pouvoir accroître le commerce en réglementant uniquement ce qui se passait aux frontières. Territoire peu hospitalier pour les avocats s'il en fut, c'était là pratiquement le domaine exclusif des politiciens, des décideurs et des économistes.

Il faut toutefois reconnaître que, grâce aux réductions tarifaires issues des séries successives de négociations menées par le GATT depuis 1947, ces règles ont connu un succès remarquable. Certaines crêtes tarifaires demeurent, notamment en agriculture, mais dans la plupart des secteurs, les tarifs industriels sont maintenant peu élevés. Par conséquent, le taux de croissance du commerce a été presque deux fois plus grand que celui de la production.

Cependant, tout au long des années 1980, de nombreux changements sont survenus. D'abord, les ministres du Commerce ainsi que d'ingénieurs bureaucrates et agents nationaux de réglementation, désormais privés de l'arme tarifaire, l'ont remplacée par des barrières non tarifaires de plus en plus déguisées. Des industries puissantes dans des pays forts ont exigé de nouveaux moyens d'empêcher les produits de leurs concurrents étrangers de pénétrer sur leur marché national. Et, encore une fois, la collectivité internationale a vu poindre le jour où la force économique, plutôt que la primauté du droit, régirait les relations commerciales.

En second lieu, un élément fondamental a changé dans le système commercial international. Des innovations technologiques (par exemple, l'arrivée des semi-conducteurs, des fibres optiques et des communications par satellite) ont de plus en plus encouragé la mondialisation des affaires, en facilitant la mondialisation de la production, les entreprises devenant de plus en plus libres d'assembler des éléments venus des quatre coins de la planète et d'offrir des services à un marché mondialisé lui aussi. Par voie de conséquence, cela a accéléré la mondialisation des investissements, car les sociétés ont appris que le meilleur moyen d'acquérir un avantage comparatif dans les domaines de la production, du sourcing et de la technologie consistait à établir une présence directement sur les marchés étrangers. Le commerce porte désormais beaucoup plus sur le mouvement de composantes, de services et de technologies à l'intérieur d'entreprises multinationales faisant des affaires sur les marchés mondiaux.

Alors que l'investissement à l'étranger était autrefois considéré comme un substitut du commerce - ou un moyen de contourner les barrières nationales -, beaucoup d'entreprises y voient aujourd'hui un préalable indispensable, à telle enseigne que le commerce et l'investissement sont désormais quasi indiscernables. En fait, la production des filiales étrangères l'emporte maintenant sur les

exportations en tant que principal moyen de vendre des biens et des services sur les marchés étrangers.

Et troisièmement, comme l'a montré le récent affrontement américano-japonais au sujet de l'industrie automobile, les différences d'approche entre les divers pays quant à l'élaboration de la politique commerciale sont désormais évidentes. Pendant l'Uruguay Round, on a décrit ces différences en des termes fort variés, selon les pays : militantisme du secteur privé et diffusion du pouvoir, aux États-Unis; harmonisation administrative des intérêts des États membres, dans l'Union européenne; et compromis bureaucratique entre plusieurs ministères, au Japon. Bien qu'ils n'aient pas nécessairement pour objet d'entraver les échanges, les moyens différents que prennent les gouvernements pour régler la concurrence, l'environnement ou les normes techniques risquent d'avoir un effet discriminatoire ou de leur procurer un avantage injuste qui n'était pas évident avant l'abolition des tarifs. Ces différences causent toutes des « frictions dans le système ».

Cette évolution, survenue depuis une dizaine d'années, a incité les pays à se liguer pour moderniser les règles et, ainsi, faire échec à l'exercice unilatéral du pouvoir. Les sept ans qu'ont duré les négociations-marathon du GATT dites de l'Uruguay Round ont été difficiles. Des questions, autrefois considérées comme relevant exclusivement de la politique intérieure, étaient désormais débattues dans l'enceinte internationale : les pays ne se préoccupaient plus seulement des mesures imposées aux frontières et s'en prenaient maintenant aux mesures nationales qui influaient sur la concurrence.

Les pays membres du GATT ont admirablement relevé ces défis. L'Accord issu de l'Uruguay Round confirme l'attribution d'un rôle novateur et qualitativement différent aux institutions dont il porte création et aux ententes subsidiaires qu'il intègre. Voilà qui est manifeste quand on compare le mandat de la nouvelle Organisation mondiale du commerce (OMC) à la liste limitée et passive de tâches confiées en 1948 à l'Organisation internationale du commerce, dont on proposait l'établissement, puis au GATT.

L'Accord du GATT comptait 70 pages, mais les avocats spécialistes du droit commercial doivent maintenant composer avec les 560 pages que comporte l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce. Bien que sir Winston Churchill ait dit un jour qu'en adoptant 10 000 règlements, on détruisait tout respect pour la loi, nos attentes demeurent néanmoins élevées. Nous demandons aujourd'hui à l'Organisation mondiale du commerce de régler des questions beaucoup plus complexes qu'autrefois. Au cours des mois à venir, des groupes spéciaux de règlement des différends pourraient être appelés à statuer sur la mesure dans laquelle un pays est en droit de régler la concurrence intérieure et d'intervenir sur son marché national. Nous acceptons maintenant que cette question soit soumise à l'examen international. Les règles de l'OMC marquent un

point tournant : on est en effet bien loin de l'instrument « transformateur » et « amortisseur » d'autrefois. Aujourd'hui, l'OMC est un organe régulateur, qui dicte de plus en plus les limites de l'acceptable dans les relations commerciales.

Comme toute autre réglementation, les règles commerciales internationales ne sont pas figées. Au contraire, elles favorisent le progrès et l'orientent, et elles encouragent une évolution ordonnée, pacifique et profitable du système.

Les règles commerciales sont également appelées à servir de points de référence; en sa qualité d'organe régulateur, l'OMC doit aussi avoir ses critères de mesure du rendement. Grâce à des atouts tels que le nouveau Mécanisme d'examen des politiques commerciales, nous pouvons observer les progrès accomplis par chaque État et évaluer le travail qui reste à faire. Il nous faut mesurer notre rendement, tout comme nous mesurons les courants commerciaux.

À mesure que les gouvernements se sont montrés plus disposés à accepter des règles de conduite commerciales convenues, celles-ci se sont précisées et étendues à des domaines d'activité plus nombreux. La zone d'action où les gouvernements ne sont astreints à aucune règle internationale se rétrécit toujours davantage. Nous avons établi une institution internationale qui peut statuer sur ces questions, au lieu de se cantonner dans le rôle passif d'un « transformateur » qui se borne à expliquer et à absorber les différences existant entre les partenaires commerciaux.

Au récent Sommet du G-7 à Halifax, les leaders des principaux pays industrialisés ont réitéré leur promesse d'appliquer les accords de l'Uruguay Round, de renforcer l'OMC en tant qu'institution agissante, de garantir un mécanisme de règlement des différends respecté et bien rodé, et de veiller à ce que la participation aux initiatives commerciales régionales continue de contribuer à l'édification du système multilatéral. Des hauteurs du Sommet, nous pouvons considérer avec fierté l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce et tout ce que nous avons accompli dans diverses régions. La conclusion heureuse de l'Uruguay Round représente à n'en pas douter une des grandes réalisations de ce dernier quart du 20^e siècle, venant couronner près de huit années de négociations et signaler l'évolution fondamentale intervenue dans le système commercial international. Nous avons tout lieu de nous réjouir de ce succès.

La mise en place d'un régime de réglementation florissant s'accompagne toutefois d'autres conséquences, qui présentent un intérêt particulier pour un organe tel que l'Association du Barreau canadien. En effet, nous voyons en ce moment se développer parallèlement une nouvelle tendance : des avocats plus nombreux et plus compétents sont requis pour soutenir le nouveau régime, avec pour conséquence nécessaire un accroissement et une diversification des travaux demandés aux juristes pour l'interprétation et

l'application des nouvelles règles. Lors des négociations en vue de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et de l'OMC, les avocats ont été invités à intervenir plus tôt et plus à fond dans le processus qu'auparavant. Les négociations entre le gouvernement et le secteur privé, désormais menées dans le cadre formel du Comité consultatif sur le commerce international et des Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur, présentent de plus en plus une dimension juridique. Les représentants de l'industrie, quant à eux, prennent plus souvent l'avis des avocats, au pays comme à l'étranger, pour les guider dans leurs consultations avec le gouvernement sur des questions touchant le commerce. Aujourd'hui, plus que jamais, les avocats ont un rôle à jouer sur la scène commerciale internationale.

L'émergence de la pratique juridique dans ce nouveau secteur se fait déjà sentir de façon perceptible dans l'évolution du type de règles que nous avons adoptées pour régir le système commercial international, et surtout dans la façon dont nous les appliquons. Ce qui m'amène à mon deuxième grand constat. Ces règles nouvelles, étendues et prescriptives, ont engendré de nouveaux défis. Elles doivent s'accompagner d'un mécanisme rationnel et efficace de règlement des différends, car il nous faut une procédure rapide qui nous permette sans délai de faire respecter les règles et d'empêcher qu'éclatent des guerres commerciales ouvertes - un indispensable mécanisme d'endiguement. Cela touche également la profession juridique.

Comme je l'ai déjà signalé, jusqu'à la création de l'Organisation mondiale du commerce, le système de règlement des différends du GATT, lui-même perçu comme « transformateur », visait surtout à maintenir un équilibre entre les droits et les obligations réciproques, sans se préoccuper des cas d'illégalité ou des manquements aux engagements conventionnels. Ce mécanisme constituait un monstre étrange et peu maniable pour les avocats spécialistes du droit commercial, car il différait beaucoup des régimes juridiques auxquels ils avaient été formés. À titre d'exemple, disons que les États parties n'ont jamais pu s'entendre sur la nature des décisions rendues par les groupes spéciaux du GATT : avaient-elles force exécutoire pour les parties au différend, et donnaient-elles lieu à des interprétations juridiquement contraignantes des règles du GATT pour l'avenir?

Dans ce contexte difficile, d'autres problèmes sont apparus au cours des années. Il s'écoulait parfois deux ans entre le dépôt de la demande initiale de consultations et la diffusion du rapport du groupe spécial. Bien que bonne en général, la qualité des rapports des groupes spéciaux variait. Il arrivait même qu'il n'y eût pas suffisamment d'experts pour constituer un groupe spécial donné. En outre, une partie à un différend pouvait bloquer l'adoption du rapport d'un groupe spécial si elle jugeait opportun de le faire. Même si des recommandations étaient entérinées, la partie prise en faute pouvait en retarder la mise en oeuvre.

Avec la création de l'Organisation mondiale du commerce a commencé une ère nouvelle en ce qui concerne le règlement des différends. Des changements pratiques et positifs s'opèrent. La mise en place d'un Organe de règlement des différends qui gèrera tous les litiges, la fixation de délais plus raisonnables, l'institution automatique de groupes spéciaux, l'établissement d'un organe d'appel, et l'amélioration des procédures de mise en oeuvre et de vérification de la conformité, voilà autant d'atouts qui donneront plus de mordant à la nouvelle Organisation mondiale du commerce, dans son rôle de « régulateur ».

Le système de règlement des différends de l'OMC a acquis une plus grande rigueur judiciaire. Avant même l'achèvement de l'Uruguay Round, l'éminent juriste du GATT, Robert Hudec, discernait déjà dans les décisions des groupes spéciaux de cet organe une tendance à insister sur les règles de fond et à interpréter ces règles de façon plus stricte. Mettant à profit les avancées réalisées dans l'Accord de libre-échange nord-américain, l'Uruguay Round a reconnu l'importance de se doter de bons mécanismes institutionnels pour éliminer toute discrimination dans les échanges commerciaux. Il s'est aussi rendu compte que la meilleure façon de régler les différends consiste à les prévenir. Et pour cela, il faut informer les autres de ce que l'on compte faire, écouter leurs points de vue, et corriger les petites erreurs avant qu'elles ne s'aggravent et ne dégènèrent en litiges politiques. D'où toute l'importance accordée à la transparence. L'OMC annonce aussi plus de permanence sur le plan institutionnel.

Cette plus grande rigueur judiciaire se reflète également dans le rôle accru attribué aux autorités nationales, et donc aux praticiens nationaux du droit, quant à l'application des règles commerciales. Les domaines de réglementation économique nationale étant chaque jour plus nombreux à tomber, dans une plus ou moins large mesure, sous l'empire de règles internationales, les dispositions de la législation intérieure sont elles aussi chaque jour plus nombreuses à découler de traités internationaux. Les règles nationales et internationales, et ceux qui les établissent, doivent donc fonctionner en harmonie, se compléter mutuellement et savoir saisir les avantages du commerce. Ainsi, à titre d'exemple concret, l'ALENA et l'Accord de l'OMC établissent tous deux un ensemble de procédures d'exécution devant être mises en oeuvre à l'échelon national : procédure de contestation des adjudications pour les marchés publics; recours civils pour les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce; et cadre procédural pour l'accès aux recours commerciaux, pour ne nommer que celles-ci. En fait, la mise en application des règles internationales est confiée aux instances nationales.

Nous, les Canadiens, sommes particulièrement bien placés pour aider à la construction de cette nouvelle architecture de réglementation. Nous avons toujours eu un solide engagement envers l'idéal supérieur de la primauté du droit, aussi bien à l'échelle

internationale qu'à l'échelle nationale. Et comme nous sommes un petit pays, ouvert au monde grâce à la vaste proportion de notre économie fondée sur le commerce, nous sommes tout à fait d'accord avec l'interdépendance et la réglementation internationale, et nous avons déjà pris des dispositions pour assurer la primauté du droit commercial international. Ainsi, dans le cadre de l'ALENA, le Canada est partie à un mécanisme de règlement des différends entre les investisseurs et les États, selon lequel un investisseur étranger peut demander un arbitrage international directement à l'encontre du gouvernement du pays hôte, pour faire respecter les règles du traité. Les décisions finales en ces matières ont des répercussions directes sur la législation nationale. C'est là un exemple qui pourra sans doute servir lors des prochaines négociations concernant l'accord multilatéral sur les investissements proposé par l'OCDE, car il montre qu'on peut solidement contrer les pressions des groupes d'intérêt en évitant aux entreprises d'avoir à politiser leurs différends.

Il ne fait aucune doute que la plus grande rigueur judiciaire du système de règlement des différends et l'interaction croissante du national et de l'international auront des effets marqués sur votre vie quotidienne à titre de professionnels du droit. Cette évolution ouvre de nouveaux horizons à la pratique juridique. Mais elle impose aussi la responsabilité professionnelle de se tenir au courant des progrès du droit international. Si la loi que vous interprétez ou appliquez découle de considérations internationales ou a des conséquences internationales, vous devez être au courant de cette dimension. Si l'application des règles mondiales du commerce s'effectue en partie à l'échelon national et ne se limite pas aux relations entre gouvernements, vos avis doivent comprendre une analyse continue de ces règles. Si les tribunaux nationaux deviennent des agents locaux pour l'application des règles internationales, la relation entre le droit national et le droit international doit être reconnue explicitement. La pratique du droit est donc à l'épicentre du développement du droit commercial international.

Les gouvernements ne mènent pas la charge; ils essaient simplement de suivre l'évolution des structures commerciales mondiales, mais ils ne sauraient y arriver sans des règles commerciales. Nous avons besoin de la primauté du droit. Celle-ci est incarnée par l'OMC, dans son double rôle de « transformateur » et de « régulateur ».

Prenons la question des recours commerciaux nationaux. Aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis de l'ALENA, nous avons créé un régime unique d'examen par des groupes spéciaux binationaux des décisions visant les droits antidumping et compensateurs. Il ne s'agissait là que d'une solution provisoire au problème du harcèlement par des groupes d'intérêts, harcèlement qui n'a pas de raison d'être dans une zone de libre-échange. Or, ce régime a malgré tout donné des résultats remarquables. Plus de 50 causes ont été entendues, les décisions

rendues ont été solidement justifiées, elles ont toujours été de haute qualité, et les autorités nationales les ont respectées dans la majorité des cas sans les critiquer ni se plaindre. Mais aujourd'hui, les mêmes groupes d'intérêts américains qui ont usé et abusé dans le passé des lois sur les recours commerciaux prétendent que l'examen judiciaire international pose des problèmes constitutionnels.

Le récent différend qui a opposé les États-Unis au Japon au sujet de l'industrie automobile nous instruit ici encore. Devant une kyrielle de règlements qui empêchaient les entreprises étrangères de vendre leurs produits sur le marché nippon de l'automobile, les États-Unis ont, comme des automates, menacé unilatéralement de commencer par imposer des sanctions, et ce n'est que plus tard qu'ils ont convenu, de mauvaise grâce, que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC leur offrirait peut-être un moyen d'accéder davantage au marché japonais - autrement dit, de faire respecter les règles.

Le noeud du problème réside dans la question de la souveraineté et des prérogatives nationales. La loi canadienne de mise en oeuvre de l'Accord sur l'OMC amène des modifications à pas moins de 29 lois fédérales, sur des questions allant des licences bancaires aux visas d'entrée pour les gens d'affaires, et des marques de commerce, droits d'auteur et brevets aux produits de lutte antiparasitaire. Il en résulte une interdépendance de plus en plus forte des règles nationales et internationales. Comme le signalait John Jackson, autre spécialiste réputé des questions touchant le GATT, cela se répercute forcément sur les décisions que prennent les responsables des politiques quant au moment et à la manière d'intervenir dans leurs économies nationales.

Au sud du 49^e parallèle, la plus grande portée des règles de l'ALENA et de l'OMC soulève des appréhensions. Par exemple, le sénateur Dole a proposé de créer une Commission de révision des règlements de différends de l'OMC, qui aurait pour mandat de déterminer si les décisions des groupes spéciaux de l'OMC doivent être acceptées par les États-Unis. Les Américains semblent vouloir se doter de leur propre « transformateur », pour se protéger contre les courants de l'OMC au cas où ceux-ci deviendraient « tyranniques et abusifs », selon les termes mêmes de certains membres du Congrès. Et, comme je l'ai déjà mentionné, il y a des gens aux États-Unis qui se demandent s'il est constitutionnel de donner force exécutoire, en vertu des lois américaines, aux décisions de groupes spéciaux imposant des droits antidumping et compensateurs. Les États-Unis peuvent à juste titre se prétendre de solides défenseurs de l'application du droit international par l'intermédiaire d'institutions centrales comme la Cour internationale de Justice et d'autres organismes des Nations Unies, mais il y a des Américains qui ne semblent pas vouloir accepter une telle primauté du droit international en ce qui concerne les échanges commerciaux. La section 301 occupe encore largement

l'horizon, malgré la panoplie des règles internationales dont peuvent maintenant se servir les États-Unis.

Les nouvelles règles resteront lettre morte si elles ne sont pas assorties d'incitations et de mécanismes appropriés visant leur mise en application. Nous assistons aux troubles de croissance d'une institution nouvelle et plus musclée, et nous devons la nourrir en accordant une grande priorité au renforcement du processus de règlement des différends. En fait, c'est du succès de son mécanisme de règlement des différends que dépendra la crédibilité de l'OMC.

Dans peu de temps, il faudra peut-être se demander si le mécanisme de règlement des différends de l'OMC, malgré toutes les améliorations apportées par rapport au régime du GATT qui l'a précédé, est à la hauteur de la tâche pour garantir le respect du droit commercial international. En Europe, les architectes de ce qu'on appelle maintenant l'Union européenne ont reconnu qu'une intégration économique poussée doit s'appuyer sur un système par lequel les règles peuvent être appliquées efficacement. Et ils ont conclu que c'est seulement en créant une Cour européenne de Justice dotée d'un pouvoir supranational, et en reconnaissant aux décisions de cette cour un effet direct sur les lois nationales des États membres, qu'on pouvait garantir le respect d'un environnement de commerce et d'investissement ouvert.

La profession juridique est particulièrement bien placée pour répondre à ces considérations, et donc appelée à occuper une place unique et importante dans le nouveau système commercial international. Vous, les juristes, exercerez un rôle de plus en plus essentiel, non seulement pour aider à rédiger et à faire appliquer les règles, mais aussi pour jeter un regard stratégique sur la destination vers laquelle nous allons et pour suivre les événements au fur et à mesure de leur déroulement. Des questions nouvelles, telles que le commerce et l'environnement, le commerce et la concurrence, l'emploi et les normes du travail, retiendront de plus en plus notre attention, aussi bien dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce et des divers groupements régionaux que sur le territoire des États membres.

Mais le rôle de la profession juridique ne devrait pas s'arrêter là. Les avocats ne devraient pas être confinés à la seule application ordonnée de la multitude de nouvelles règles visant le commerce international. Ils devraient aussi saisir les occasions et explorer les horizons qui s'ouvrent à la pratique de leur profession. Le moment est venu pour eux de suivre le mouvement et d'exporter leurs services, aux côtés des biens et services offerts par leurs clients. La libéralisation du commerce des services juridiques devrait désormais s'instaurer pleinement.

Ainsi, les avocats canadiens seront bientôt en mesure d'assurer à leurs clients tout un éventail de services internationaux aux

États-Unis et au Mexique, à titre de consultants juridiques étrangers (CJE). Un comité trilatéral, saisi de la question en vertu d'une annexe du chapitre de l'ALENA sur les services, est sur le point de s'entendre sur les règles devant régir les activités des CJE. À l'invitation de la délégation canadienne, qui bénéficie des conseils éclairés de la Fédération des professions juridiques du Canada et de la participation active d'un représentant de l'Association du Barreau canadien, le comité se réunira à Vancouver, au début de l'automne, pour examiner un projet de recommandations communes. Tout cela est annonciateur d'une ère nouvelle dans le domaine des services juridiques. Plus que toute autre profession, la pratique du droit a été perçue traditionnellement comme visant des juridictions bien définies. Mais l'avènement de ce que nous appelons aujourd'hui l'Union européenne, avec ses règles révolutionnaires sur la mobilité professionnelle, et l'adoption de la Charte canadienne des droits et libertés sont venus graduellement brouiller les limites entre juridictions. Aujourd'hui, le comité de l'ALENA a franchi un nouveau pas en avant : lorsque le gouvernement aura reçu et appliqué ses recommandations, les avocats canadiens pourront se rendre à Mexico, par exemple, et y assurer, sous leur propre raison sociale ou en association avec des avocats mexicains, des services de consultation juridique sur la législation canadienne et sur le droit international, de même que sur les lois de tout autre pays où leur compétence est reconnue. Je voudrais louer ici les associations professionnelles qui ont su saisir l'occasion de l'ALENA pour présenter leurs recommandations.

Dans ce contexte, vous, les avocats, devriez considérer l'expertise juridique canadienne au même titre que l'un des nombreux et excellents services qu'exporte le Canada. Votre association, l'ABC, a déjà ouvert la voie en ce sens. Je salue ses efforts et vous invite tous à lui emboîter le pas. L'ABC a en effet entrepris de mettre les compétences canadiennes en matière de droit au service de pays qui cherchent à se doter de barreaux indépendants. Ainsi, dans le cadre de projets ambitieux mis en oeuvre en Europe de l'Est, en Chine et en Afrique du Sud, des avocats canadiens dispensent des conseils concernant l'éducation permanente en matière juridique et la mise en place d'organes de réglementation. À titre d'exemple, depuis 1990, l'ABC a, pour la seule Europe de l'Est, assuré des stages au Canada à 75 avocats et dispensé des cours de perfectionnement professionnel sur place à 1 400 participants. Par ailleurs, en collaboration avec l'Institut national de la magistrature et le Conseil canadien des juges, l'Association a organisé, dans le cadre d'un nouveau programme, des cours de formation et des stages au Canada à l'intention de 10 juges de la République tchèque et de la Slovaquie, après quoi des juges canadiens ont procédé à une évaluation des systèmes judiciaires dans ces deux pays. S'intéressant davantage aux aspects institutionnels de la pratique juridique, l'ABC est en train de lancer un projet de jumelage entre les barreaux de la République tchèque, de la Hongrie, de la Pologne et de la Slovaquie, d'une

part, et les barreaux de l'Ontario, de la Nouvelle-Écosse, du Québec et de l'Alberta, d'autre part. Je me suis laissé dire que la présence à cette assemblée annuelle de l'ABC était inscrite à l'ordre du jour des représentants des huit associations concernées. Vous tous qui participez à ce projet, vous êtes à l'avant-garde d'une extraordinaire initiative. La stabilité des sociétés démocratiques repose sur des systèmes judiciaires bien construits et sur des institutions qui reconnaissent la primauté du droit. Les avocats, les juges et les associations juridiques du Canada sont prêts à fournir l'expertise pertinente. Je vous souhaite à tous le meilleur des succès.

D'autre part, des pays tels que la Russie, le Kazakhstan et l'Ukraine ont fait appel à des cabinets d'avocats canadiens pour les conseiller sur la réforme de divers domaines juridiques, allant du droit constitutionnel au droit des faillites. Ce recours croissant à l'assistance technique en matière de droit ne concerne pas uniquement le Canada; les institutions financières internationales, et surtout la Banque mondiale, coordonnent de leur côté le financement de services de consultation juridique. Mon Ministère, pour sa part, s'active à promouvoir les exportations de services en général, et de services juridiques en particulier. Ce sont là des occasions précieuses d'expansion et de développement professionnel qu'on aurait tort de négliger.

La profession juridique est au seuil d'une grande aventure. Les initiatives de l'ABC ouvrent de nouveaux horizons aux juristes canadiens, dont l'expérience acquise en cours de route ne peut être que bénéfique pour nous, au gouvernement. Pour que nous puissions mettre au point une stratégie intelligente face à l'évolution des tendances économiques, il faut que s'établisse un dialogue permanent entre la profession juridique, les milieux d'affaires et le gouvernement. J'essaierai, pour ma part, de veiller à ce que nos lignes de communication restent ouvertes.

Merci.