

[Texte]

Canada's objectives in the negotiations should be to gradually remove all tariffs on Canada-Mexico trade; to improve opportunities for the establishment and operation of Canadian companies in Mexico; to reduce Mexican and U.S. non-tariff barriers to the export and sale of Canadian products and services; to liberalize access to government procurement markets, and to restrain the application of U.S. anti-dumping and countervailing duty laws to Canadian exports to the U.S.

We have tried to be as precise as we could, and we have of course been trying to get a better understanding of this whole issue. As you are undoubtedly aware, we hosted a conference earlier this week, which had a very strong Mexican delegation.

**The Chairman:** I regret, sir, that I could not be there. I had to be here for a meeting that was eventually cancelled.

**Mr. Thibault:** I think you would have noticed quite an enthusiastic group of Canadians at the meeting—about 150 of them in the audience. I guess I would say there is a pretty strong consensus in the business community, certainly in our community, that we do need to enter into talks and negotiations with the Mexicans with a view to establishing a better and closer trade relationship.

One of the things we do, of course, on issues like this is survey our members, and I would like to table with you the results of the survey we have taken of our members over the past couple of months. We asked them specifically if Canada should join the Mexico-U.S. trade negotiations to promote its trade and investment interests or stay out of the talks. It was a pretty clear question, and 88% of our members feel we should.

We also tried to understand the extent to which Mexican products are currently having an impact in Canada, and they are clearly starting to have an impact. Fifteen percent of the 320-some companies who responded indicated this. Conversely, almost 20% of our members in the survey actually export to Mexico. As one might expect, in any trade relationship there is a two-way flow, both imports and exports.

On page 2, question number 5, we asked if they believed the Canadian-Mexican market would become an increasingly attractive market for Canadian exports in the 1990s. I think this is an interesting percentage; 55% feel it would be, and of course almost a third of the respondents really do not know. I think what we have in Canada to some extent is a situation where many companies really have not learned a great deal about Mexico, and that is partly because I think throughout the 1980s their economic conditions were so poor that they really did not present a very interesting market. As you know, they are changing that very rapidly. Even today, more than half of the survey respondents feel it has become an

[Traduction]

Les objectifs du Canada sur le plan des négociations devraient être les suivants: suppression progressive de tous les tarifs imposés aux échanges commerciaux Canada-Mexique; amélioration des possibilités d'établissement et de fonctionnement d'entreprises canadiennes au Mexique; réduction des barrières non tarifaires mexicaines et américaines à l'exportation et à la vente de produits et services canadiens; libéralisation de l'accès aux marchés d'approvisionnements gouvernementaux, et limitation de l'application des lois américaines concernant l'anti-dumping et les droits compensateurs touchant les exportations canadiennes vers les États-Unis.

Nous avons essayé d'être le plus précis possible et nous avons essayé, cela va de soi, de mieux comprendre l'ensemble de la question. Comme vous le savez sans doute, nous avons été les hôtes un peu plus tôt cette semaine d'une conférence à laquelle a participé une forte délégation mexicaine.

**Le président:** Je regrette de n'avoir pu y être. Je devais participer ici à une réunion qui a finalement été annulée.

**M. Thibault:** Vous y auriez remarqué un groupe fort enthousiaste de Canadiens—soit environ 150 personnes. Je puis dire qu'il y a un fort consensus chez les gens d'affaires, du moins chez nous, pour que nous nous engagions dans des entretiens et des négociations avec les Mexicains en vue d'améliorer et de resserrer les liens commerciaux qui nous unissent.

Nous ne manquons pas, dans ce genre de circonstance, de procéder à une enquête auprès de nos membres, et c'est ce que nous avons fait dans ce cas-ci au cours des derniers mois. Je vous en soumetts ici les résultats. Nous avons demandé plus précisément à nos membres si le Canada devrait participer aux négociations commerciales Mexique-États-Unis pour promouvoir ses propres intérêts commerciaux et ses investissements ou encore s'il devait se tenir à l'écart. La question était parfaitement claire, et 88 p. 100 de nos membres ont dit favoriser la participation du Canada.

Nous avons également tenté de mesurer l'étendue de l'impact actuel des produits mexicains au Canada, et nous nous sommes aperçus qu'ils commençaient à être un facteur. Sur un total de 320 sociétés, 15 p. 100 ont répondu que c'était le cas. Par ailleurs, quelque 20 p. 100 de nos membres participant à l'enquête exportent vers le Mexique. Des liens commerciaux impliquent évidemment un mouvement dans les deux sens, c'est-à-dire des importations et des exportations.

À la page 2, question n° 5, nous avons demandé à nos membres s'ils croyaient que les exportations canadiennes sur le marché canado-mexicain allaient connaître un essor au cours des années 90. Le pourcentage est intéressant: 55 p. 100, d'entre eux ont indiqué qu'ils le croyaient, et presque un tiers ont dit vraiment ne pas savoir à ce moment-ci. Il semble que dans une certaine mesure de nombreuses sociétés au Canada ne sachent pas grand-chose au sujet du Mexique actuellement, et c'est sans doute partiellement dû au fait qu'au cours des années 80 les conditions économiques au Mexique étaient si peu reluisantes que le pays ne constituait pas un marché très intéressant. Comme vous le savez,