

Nous accordons une importante priorité au libre accès au Mexique pour les biens et services canadiens, tout en élaborant des dispositions de retrait graduel des tarifs et des mécanismes de sauvegarde qui tiendront compte des sensibilités du Canada aux importations.

Les obstacles au commerce levés par le Mexique ont nui aux efforts déployés par les exportateurs canadiens en vue de s'implanter sur le marché mexicain fort de 85 millions d'habitants. En annonçant son intention de participer aux négociations en février, le Canada voulait s'assurer que ses exportateurs bénéficieraient du même accès au marché mexicain que les exportateurs américains. Si nous n'avions pas décidé de participer aux négociations, un accord commercial bilatéral entre les États-Unis et le Mexique aurait accordé un accès préférentiel aux États-Unis et pipé les dés contre les entreprises et l'économie du Canada.

Le Mexique a déjà réduit de nombreux tarifs à la suite de sa décision d'adhérer au GATT en 1986, mais je vous rappelle que son taux lié au GATT, c'est-à-dire le taux maximal qu'il a le droit d'imposer en vertu du GATT, est de 50 % sur la plupart des produits. Le taux moyen de protection tarifaire est actuellement beaucoup moins élevé, mais le Mexique se garde la possibilité de pratiquer de nouveau une politique de tarifs élevés. Il n'existe à l'heure actuelle aucun traité qui empêche le gouvernement mexicain de relever unilatéralement ses tarifs au-dessus des taux actuels, comme il l'a fait en 1990 lorsque le tarif sur de nombreux produits du papier est passé de 10 à 15 %.

La possibilité de prendre de telles mesures n'aide pas à stabiliser l'environnement commercial. L'élimination graduelle des droits à la suite d'un nouveau traité fera beaucoup pour donner aux exportateurs canadiens confiance dans le marché mexicain.

Les obstacles tarifaires ne sont pas les seuls qui nous préoccupent au cours de ces négociations. Il y a aussi des obstacles non tarifaires. Au début des années 1980, presque toutes les exportations vers le Mexique exigeaient une licence d'importation, un obstacle non tarifaire des plus fréquents et des plus efficaces. Leur nature discrétionnaire nuit particulièrement à la prévisibilité de l'environnement commercial. La situation a peut-être évolué pour le mieux, car on exige de moins en moins de licences, mais ces obstacles affectent toujours environ 20 % de la valeur des importations mexicaines. Les licences s'appliquent aux produits agricoles et à certains produits forestiers, aux véhicules automobiles et à certains produits chimiques et pétrochimiques choisis qui sont tous des exportations importantes pour le Canada. La suppression de ces obstacles jouerait un rôle important dans le succès d'un accord.

Le contexte des investissements au Mexique a été libéralisé