

[Text]

• 1105

Conversely, as they were struggling with that crisis, I do not think they were in very much of a position to try to make the investment of time and energy and so on required to expand into the Canadian market. It probably is more natural for them to concentrate on the American market as an immediate option.

My sense is that these kinds of things have affected our trade flows. I also think this is changing rapidly. I have talked to a lot of companies in recent months that have either gone down to Mexico or have received Mexican guests with a view to exploring market potential, joint ventures. Some of our major corporations, such as BCE, are looking to invest in Telmax and so on. As the Mexican economy revives, I think we will find a tremendous growth in our trade patterns.

The point about the tariffs is simply that they are relatively low. For example, there is nothing in the level of Canadian tariffs preventing a Mexican exporter from jumping in right now, given their cost structure. These realities are there, just like they are for any undeveloped countries.

Mr. Kalney: Perhaps I could ask you to make a specific comment on things such as quotas or export requirements. The Auto Pact, for instance, regulates a particular level of production across the Canada-United States border. Mexico has what I suppose you could categorize as more onerous export requirements, requiring more exports than production. If we factor Mexico into Canada-United States automotive trade, for instance, those things will have to be addressed. It may have a significant impact in future locational decisions and changes to the current flow of trade, even though there are no tariffs on most of those parts, or certainly not effective ones.

Mr. Thibault: I agree. I am not familiar with all the details of those kinds of restrictions. I know a number of them are there. The automotive parts industry had a fairly substantial study commissioned on those kinds of issues in the Mexican automotive policy. They believe these could cause significant problems for them that they would like to see corrected.

So I think you are right on. There are issues like that where an explicit dialogue with them should explore, with a view to removing, the kinds of things that prevent us from having access to their market. I think their automotive policy is one of them.

The Chairman: Mr. Thibault, I appreciate your earlier answer to my question about the negotiating strategy and your sense that there are larger issues than simply free trade agreements. What is your sense of the Mexican objective at this point? Until now I have had a sense that they want a Mexican-U.S. free trade agreement and we are welcome to look in, be involved, talk about it. I interpret that—perhaps absolutely incorrectly—this way: if we want to sign on to

[Translation]

De même, dans de telles conditions, je ne pense pas que les Mexicains aient été en mesure d'essayer d'investir le temps et l'énergie nécessaires pour pénétrer le marché canadien. Il est probablement naturel pour eux de se concentrer dans l'immédiat sur le marché américain.

Je pense que ce genre de chose a influé sur nos échanges commerciaux. Je crois d'autre part que la situation évolue rapidement. J'ai parlé à beaucoup d'entreprises ces derniers mois qui soit sont allées au Mexique soit ont reçu des invités mexicains avec lesquels elles ont discuté d'explorer de nouveaux marchés et de possibilités d'entreprises en coparticipation. Certaines de nos grandes sociétés comme BCE envisagent d'investir dans Telmax, etc. Avec la reprise de l'économie mexicaine, notre commerce pourrait considérablement se développer.

Ce que nous disons à propos des tarifs douaniers, c'est simplement qu'ils sont bas. Par exemple, ce ne sont pas les tarifs douaniers canadiens qui empêchent un exportateur mexicain de s'imposer sur notre marché avec les coûts relativement faibles qu'il supporte. Ce sont des réalités qui s'appliquent à tous les pays sous-développés.

M. Kalney: Peut-être pourriez-vous nous parler des contingentements ou conditions d'exportation. Le Pacte automobile par exemple régleme un niveau donné de production de part et d'autre de la frontière canado-américaine. Le Mexique a ce que l'on peut considérer comme des conditions d'exportation plus sévères qui exigent davantage d'exportations que de production. Il faudrait donc y penser si le Mexique doit participer au commerce automobile canado-américain. Cela pourrait avoir une incidence très importante sur les décisions futures et cela pourrait modifier sensiblement les échanges même s'il n'y a pas de tarifs douaniers sur la plupart des pièces ou si ceux-ci ne sont pas importants.

M. Thibault: J'en conviens. Je ne connais pas les détails de toutes ces restrictions. Je sais qu'il en existe. Les fabricants de pièces détachées d'automobile ont fait une étude importante sur toutes ces questions liées à la politique mexicaine dans le secteur automobile. Ils estiment en effet qu'on pourrait leur poser des problèmes importants et qu'il y aurait certaines corrections à apporter.

Vous avez donc tout à fait raison. Pour des questions semblables, il faut engager un dialogue en vue de supprimer ce genre de choses qui nous bloqueraient l'accès à leur marché. Leur politique touchant le secteur automobile entre certainement dans cette catégorie.

Le président: Monsieur Thibault, je vous remercie de la réponse que vous avez donnée à ma question sur la stratégie de négociation. Vous avez dit qu'il ne s'agit pas simplement de questions de libre-échange. Quel est à votre avis l'objectif mexicain pour le moment? Jusqu'ici j'avais l'impression que ce pays souhaitait un accord de libre-échange mexico-américain et qu'il ne voyait pas d'inconvénients à ce que nous examinions la question, que nous participions aux