

[Text]

Près de chez moi, à Montréal, des entreprises comme Bombardier, SNC-Lavalin et QUEBECOR compétitionnent déjà avec succès sur les marchés internationaux, et l'accès privilégié aux marchés mexicains est un plus. Pour beaucoup de nos entreprises, l'ALÉNA multiplie le potentiel d'alliance stratégique qu'ils ont déjà entrepris de conclure.

Dans le domaine des services financiers, les institutions financières canadiennes sont saines et disposent des ressources, de l'expertise et de l'expérience nécessaires pour profiter d'un marché plus large où elles jouiront du traitement national et du droit d'établissement.

En ce qui a trait à la propriété intellectuelle, l'ALÉNA comporte une protection qui était absente de l'Accord de libre-échange pour les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur.

Dans le cas de l'environnement, et peut-être sous l'influence de l'intérêt généré par le Sommet de Rio, l'ALÉNA innove en prévoyant des mesures particulières sur la protection de l'environnement. Le Mexique a déjà fait de grands progrès en ce domaine, et l'ALÉNA renforcera sa capacité et sa motivation à maintenir le rythme du progrès à cet égard. Merci.

Mr. Robert Ferchat (Chair, International Affairs Committee, Trade Subcommittee and Committee on Canada-U.S. Relations, Canadian Chamber of Commerce): I would like to spend a couple of minutes on three subjects: first, telecommunications; second, rules of origin; and third, dispute settlement mechanisms.

In telecommunications, I think the NAFTA provides a unique opportunity that plays to Canada's strengths. Mexico's infrastructure has a low density of telecommunications for its 80 million people. Canada has proven, through its high density of telecommunications and broad-reaching technologies, that it has the capability to sell around the world into that area. Therefore the purchasing procurement policies negotiated under NAFTA for Telemex, the privatization of Telemex, the whole restructuring of the Mexican industry I think provides unique opportunities for Canada and its major companies to play a role in developing Mexico's infrastructure and telecommunications.

• 1110

The NAFTA agreement also prescribes a North American arrangement in enhanced services that again I think plays to Canada's strengths in the telecommunications field. Our telecommunications are as advanced, if not more advanced than anyone else's in the world. Our software has proven reliable in the competitive markets of the United States, Europe and Japan. Therefore, I think our marketing capability in the total of North America in enhanced services, which is anything above pure local or long-distance services, is going to increase the opportunities for Canadian companies and entrepreneurs to participate in perhaps one of the fastest growing world-wide industries in this particular decade. It's a huge industry growing at double-digit rates, and Canada has particular strength in it, so that opening the doors for us I think is particularly important.

[Translation]

Near my home in Montreal, companies such as Bombardier, SNC-Lavalin and QUEBECOR are already successfully competing on international markets, and special access to Mexican markets is a plus. For many of our companies, the NAFTA will increase the potential for strategic alliances that they have already started working on.

As for the financial services sector, Canada's financial institutions are healthy and have the resources, expertise and experience needed to take advantage of a larger market where they can benefit from national treatment and the right of establishment.

Regarding intellectual property, the NAFTA includes protection that was not found in the Free Trade Agreement for patents, trademarks and copyright.

In the case of the environment, and perhaps due to the influence of the interest generated by the Rio Summit, the NAFTA is innovative in that it calls for special measures to protect the environment. Mexico has already made great progress in this area, and the NAFTA will strengthen its capacity and its motivation to maintain progress in this area. Thank you.

M. Robert Ferchat (président, Comité des affaires internationales, Sous-comité du commerce et Comité des relations canado-américaines, Chambre de commerce du Canada): Je voudrais consacrer quelques minutes à trois sujets: d'abord, les télécommunications; deuxièmement, les règles d'origine; et troisièmement, les mécanismes de règlement des différends.

Pour ce qui est des télécommunications, je pense que l'ALÉNA fournit au Canada une occasion unique de profiter de ses points forts. L'infrastructure du Mexique offre très peu de services de télécommunication à sa population de 80 millions de personnes. Grâce à ses réseaux de télécommunication et ses techniques de pointe, le Canada a démontré qu'il est capable de vendre des produits et services de télécommunication dans le monde entier. Je crois donc que les politiques d'achat et de passation des marchés négociés en vertu de l'ALÉNA pour Telemex, la privatisation de cette société et la restructuration de l'industrie mexicaine permettent au Canada et à ses grandes sociétés d'intervenir dans le développement de l'infrastructure et des télécommunications mexicaines.

L'ALÉNA prévoit par ailleurs des services améliorés qui feront appel aux compétences canadiennes dans le domaine des télécommunications. Nos techniques de pointe en la matière n'ont rien à envier à qui que ce soit. Nos logiciels ont fait leurs preuves sur les marchés concurrentiels des États-Unis, de l'Europe et du Japon. À mon avis, pour tout ce qui dépassera les services purement locaux ou de longue distance, le volet des services améliorés en Amérique du Nord offrira des débouchés aux sociétés et aux entrepreneurs canadiens, leur ouvrant les portes de l'une des industries qui connaîtront peut-être l'essor le plus rapide à l'échelle mondiale dans les années quatre-vingt-dix. Cette industrie connaît des taux de croissance phénoménaux; c'est une des forces du Canada; il est donc très important d'avoir accès à ce marché.