

[Text]

market, which must spend and invest very heavily over the next 10 years. We want to ensure that standards setting will not be a barrier to our major equipment suppliers, Northern Telecom.

The Chairman: The committee has been told that Northern Telecom is already selling in the Mexican market.

Ms Bradford: They are. We want to ensure that the standard procedures in Mexico do not become a barrier to the ability to provide the kind of equipment that would be on a standardized basis in North America. In that manner, we will achieve efficiencies of production.

Senator Graham: Could you expand a little further on what benefits there are in the NAFTA round, or the GATT round, for Canadian service providers—not equipment providers—because that falls under goods? I want to focus for the moment on services. What are the doors that open up for Canadian telecom service providers in these draft agreements?

Ms Bradford: In the NAFTA, the key will be the liberalization of Mexico's closed market. First of all, service cannot be provided over the network. One must be established in Mexico to be an enhanced service provider. It is immediately a Catch-22: to be an enhanced service provider in Mexico you must be Mexican-owned. Therefore, the market cannot be accessed through an investment situation.

We would like a situation that allowed Canadian enhanced service providers, whether they be small or large, to choose on what basis they could provide those services to the Mexican market either through a telecommunications link, or if they choose to invest and establish a business enterprise in Mexico, they will have that option.

Senator Graham: You say that you "would like" to. Are you going to be able to?

Ms Bradford: I cannot tell you until the deal is done. We are all pressing hard. Our ally on this issue is the United States.

Senator Spivak: I am curious as to the size of the Mexican market at the present time compared to the size of the Canadian and American markets? The Canadian market is approximately one-tenth the size of the American market; is that correct?

Ms Bradford: Slightly less than a tenth, if you are talking about the service market. The Mexican market is what one would call a very immature market. I have a study from the World Bank, provided on a confidential basis to the Department of Finance. Essentially Mexico has to put in something like a million lines a year of telecommunications capacity;

[Traduction]

énormes pour les dix années à venir. Nous voulons nous assurer que l'établissement des normes ne fera pas obstacle à notre principal fournisseur de matériel, Northern Telecom.

Le président: Le comité a appris que Northern Telecom vend déjà du matériel sur le marché mexicain.

Mme Bradford: Oui, c'est vrai. Nous voulons nous assurer que les normes mexicaines n'empêchent pas de fournir le genre de matériel qui serait «standard» en Amérique du Nord. De cette façon, nous allons optimiser les coûts de production.

Le sénateur Graham: Pourriez-vous nous en dire un peu plus long sur ce que seraient les avantages des négociations concernant l'ALENA ou encore des négociations concernant le GATT pour les fournisseurs de services canadiens—pas les fournisseurs de matériel—parce que cela entre dans la définition des biens? J'aimerais me concentrer sur la question des services pour l'instant. Quelles sont, dans ces ententes provisoires, les possibilités pour les fournisseurs canadiens de services de télécommunications?

Mme Bradford: Dans l'ALENA, la question la plus importante sera la libéralisation du marché fermé au Mexique. D'abord, il n'est pas possible de fournir le service d'ailleurs par réseau. Pour fournir un service amélioré, il faut être établi au Mexique. C'est un cercle vicieux: l'entreprise qui fournit un service amélioré au Mexique doit être la propriété de Mexicains. Par conséquent, il n'est pas possible de pénétrer le marché seulement en investissant.

Nous aimerions faire en sorte que les fournisseurs canadiens de services améliorés, qu'il s'agisse de PME ou de grandes sociétés, puissent choisir eux-mêmes la façon de fournir les services sur le marché mexicain, que ce soit par une liaison ou par l'investissement dans une entreprise établie au Mexique. Ils auraient cette option.

Le sénateur Graham: Vous dites «nous aimerions...». Allez-vous être en mesure de le faire?

Mme Bradford: Je ne pourrai vous le dire tant que les négociations ne sont pas terminées. Nous y mettons tous beaucoup d'énergie. Les États-Unis sont nos alliés dans le dossier.

Le sénateur Spivak: Cela m'intéresserait de connaître la taille du marché mexicain, à l'heure actuelle, par rapport à ceux du Canada et des États-Unis? Le marché canadien représente environ un dixième du marché américain, n'est-ce pas?

Mme Bradford: Un peu moins que un dixième, si vous parlez du marché des services. On pourrait dire du marché mexicain qu'il n'est pas encore très bien établi. J'ai ici une étude de la Banque mondiale, qui a été confiée à titre confidentiel au ministère des Finances. Essentially, le Mexique installe à peu près un million de lignes par année