

[Texte]

market has increased. The Mexican market is a naturally attractive one for Canadian companies involved in financial services, environmental technologies, products and services, telecommunications equipment, engineering consulting services and transportation services and products.

For its part Mexico understands that its best and quickest way to improve the livelihood of Mexicans and strengthen the Mexican economy, is by pursuing public policies which tell the world that Mexico is ready to do business with it. The Canadian Chamber of Commerce supports the efforts and applauds the foresight of the Mexican government and its people. We believe the best way for Canada to help a developing country like Mexico is through trade, not through aid hand-outs.

What is in the agreement? We've all said all along that if the Government of Canada were not at the NAFTA table, Canada would not be able to promote or defend its interests. We've said that the chamber's support of the final agreement would depend on the extent to which our members' objectives have been realized. With the release of the draft text on August 12, the chamber was able to see, along with other interested Canadians, that our negotiators had indeed promoted and protected Canada's interests.

I'd now like to ask Mr. Yves Guérard and Mr. Robert Ferchat to provide a few examples of how this agreement supports Canada's objectives.

**M. Yves Guérard (membre du Comité des affaires internationales de la Chambre de commerce du Canada):** Merci.

Monsieur le président, j'aimerais tout d'abord souligner que, de toute façon, notre marge de manoeuvre est limitée par la mondialisation inévitable de l'économie. Elle est inévitable pour le Canada, car je ne crois pas que nous voulions ériger autour de nous des barrières du type de celles que les pays de l'Est achèvent de démanteler. Même si nous le voulions, ce serait virtuellement impossible vu l'importance du commerce extérieur pour un pays de notre taille et de notre standard de vie.

Notre économie fait face à la nécessité de se restructurer et aux difficultés d'une transition qui, temporairement, a été et sera douloureuse dans certains secteurs. Il sera facile de pointer l'ALÉNA comme source de ces difficultés. Pourtant, je crois que l'ALÉNA contribue à diminuer les risques de cette transition en clarifiant les règles du jeu et en facilitant un accès privilégié au marché nord-américain.

Les entrepreneurs canadiens sont capables de relever le défi et, bénéficiant d'un plus grand marché en Amérique du Nord comme point de départ, peuvent profiter davantage de marchés régionaux comme la Communauté économique européenne ou l'Asie du Pacifique.

[Traduction]

plus en plus confiance dans le marché mexicain. Il est naturel que ce marché attire les entreprises canadiennes qui offrent des services financiers, des technologies, produits et services en matière d'environnement, du matériel de télécommunication, des ingénieurs-conseils ainsi que des services et produits en matière de transport.

Pour sa part, le Mexique comprend que la meilleure façon, et la plus rapide, d'améliorer le niveau de vie des Mexicains et de renforcer l'économie mexicaine, c'est de suivre des politiques publiques qui annoncent au monde que le Mexique est prêt à faire des affaires. La Chambre de commerce du Canada appuie ces efforts, et félicite le gouvernement du Mexique et sa population de leur prévoyance. À notre avis, le commerce extérieur, et non pas l'aide au développement, est la meilleure façon pour le Canada d'aider un pays en voie de développement comme le Mexique.

Que trouvons-nous dans l'entente? Dès le début, nous avons dit que si le gouvernement canadien n'était pas à la table des négociations de l'ALÉNA, le Canada ne serait pas en mesure de promouvoir ou de défendre ses intérêts. Nous avons également déclaré que l'appui de la chambre à l'entente finale dépendrait de la mesure dans laquelle les objectifs de ses membres seraient réalisés. Le 12 août, quand on a rendu public le projet d'entente, la chambre et tous les autres Canadiens qui s'intéressent à la question ont pu constater que nos négociateurs ont effectivement favorisé et protégé les intérêts du Canada.

Je voudrais maintenant demander à MM. Yves Guérard et Robert Ferchat de montrer par quelques exemples comment cette entente appuie les objectifs du Canada.

**Mr. Yves Guérard (Member of the International Affairs Committee of the Canadian Chamber of Commerce):** Thank you.

Mr. Chairman, first of all I would like to point out that in any event, the amount of manoeuvring room we have is limited by the inevitable globalization of the economy. This is something inevitable for Canada, because I do not believe that we wish to put up barriers around us like the one that the countries of the East have just brought down. Even if we did want to, it would be virtually impossible to do so because international trade is so important for a country of our size and standard of living.

Our economy is faced with the need to restructure. As well, it must deal with problems caused by a transition that has been and will be painful in certain sectors, albeit temporarily. It would be easy to single out the NAFTA as the cause of these problems. However, I believe that NAFTA helps reduce the risks of this transition by clarifying the rules and by allowing the best possible access to the North American market.

Canadian entrepreneurs are able to take up the challenge. By taking advantage of a larger market in North America as a starting point, they will be able to do better on regional markets such as the European Economic Community and the Pacific rim.