

[Texte]

products, our cultural sector, the freedom of our governments to act in the area of social services, and our capacity to screen foreign investment.

The NAFTA also puts Canada and the United States in the position of having free and equal access to Mexico's market. This will help Canada position itself as an attractive location for investors wishing to service the North American market. More on that later.

Participation in the NAFTA also paves the way for Canadian involvement in any broader trade liberalization arrangements that may evolve in the western hemisphere over the balance of the 1990s.

We believe that the impact of NAFTA will be small in relation to the overall size of the Canadian economy and of our existing trade. Two-way Canada-Mexico trade, which is about \$3 billion a year, represents less than 2% of total Canadian trade. Were Canada-Mexico trade to triple, the impact on the Canadian economy would still be modest. In fact a quadrupling of Canada's annual exports to Mexico would amount to about two weeks' worth of our current exports to the United States. This is not to minimize the importance of trade with Mexico, but simply to stress the need for a balanced perspective in assessing the implications for Canada of having Mexico join the existing Canada-United States free trade area.

Several Canadian industries and sectors stand to benefit from the expanded trade and investment opportunities created by the NAFTA. These include the telecommunications, aerospace, agri-food, financial services, energy, information technologies, urban transport and rail equipment, mining technology services, industrial machinery equipment and the professional services sector.

• 0940

Some of you may have already noted that a number of Canadian companies operating in those areas have taken decisions affecting either investment or operations in Mexico, notably Bombardier and the Bank of Nova Scotia as examples.

Now, perhaps the biggest challenge to Canadian business stems not from the provisions of the agreement itself but from the increased competitiveness of Mexican-produced goods in the United States market. Mexico's strengthened competitive position will increase the pressure on the number of Canadian manufacturing industries that sell heavily in the United States. But it is important to recognize that Canadian manufacturers and exporters will face greater competition with or without a NAFTA.

[Traduction]

Canada, notamment: le Pacte de l'automobile, nos mécanismes de gestion de l'offre sur les marchés de la volaille et des produits laitiers, notre secteur culturel, la liberté d'action de nos gouvernements dans le domaine des services sociaux et notre capacité de filtrer les investissements étrangers.

L'ALÉNA permet tant au Canada qu'aux États-Unis d'avoir librement accès, sur un pied d'égalité, au marché mexicain. Cela rendra le Canada plus intéressant aux yeux des investisseurs désireux d'avoir accès à tout le marché nord-américain. Je vais en parler davantage un peu plus tard.

La participation à l'ALÉNA met également le Canada dans une bonne position pour participer aux nouvelles initiatives de libéralisation des échanges commerciaux qui pourraient être prises dans les Amériques d'ici la fin des années quatre-vingt-dix.

À notre avis, l'ALÉNA aura des effets modestes compte tenu de la taille de l'économie canadienne et de notre commerce extérieur actuel. Le commerce bilatéral Canada-Mexique, qui est d'environ 3 milliards de dollars par an, représente moins de 2 p. 100 de notre commerce extérieur. Même si le commerce Canada-Mexique devait tripler, l'effet produit sur l'économie canadienne resterait modeste. En fait, un quadruplement de nos exportations annuelles au Mexique équivaldrait à environ deux semaines de nos exportations actuelles aux États-Unis! Ces observations visent non à minimiser l'importance du commerce avec le Mexique, mais tout simplement à souligner la nécessité de garder le sens des perspectives et de la mesure lorsqu'on évalue les conséquences d'une adhésion du Mexique à la zone de libre-échange existant entre le Canada et les États-Unis.

Plusieurs industries et secteurs de l'économie canadienne devraient bénéficier des nouvelles possibilités d'exportation et d'investissement offertes par l'ALÉNA, notamment les télécommunications, l'aérospatiales, l'agro-alimentaire, les services financiers, l'énergie, les technologies d'information, le matériel de transport urbain et ferroviaire, les technologies et services miniers, les machines et le matériel industriels ainsi que les services professionnels.

Certains d'entre vous ont peut-être déjà constaté que quelques entreprises canadiennes qui oeuvrent dans ces secteurs ont déjà pris des décisions portant sur les investissements ou les opérations au Mexique, comme Bombardier et la Banque de Nouvelle-Écosse, par exemple.

Peut-être que le plus grand défi qui se pose aux entreprises canadiennes découle non des dispositions de l'accord, mais de la compétitivité croissante des produits mexicains sur le marché des États-Unis. Le renforcement de la compétitivité du Mexique se répercutera sur les industries manufacturières canadiennes qui vendent une grande partie de leur production sur le marché américain. Il importe toutefois de reconnaître que les fabricants et les exportateurs canadiens seront de toute manière confrontés à une concurrence accrue, qu'il y ait ou non un ALÉNA.