

[Texte]

does in the U.S. market and you have problems then competing with Mexico. It is not clear to me how you would come out on this, in which case we would have a more substantial competitive problem.

But what we do know is the Mexicans, in this competition in the U.S. market, are already getting very, very good treatment. It is even conceivable that in either kind of negotiation the Mexicans might not get any better access to the U.S. market than they already have. Now, that is really remarkable when you think about it. But they now have in their present trade, before either of these, two big advantages.

The *maquiladora* is not really so much a region, it is just a firm that is a part of this program. A *maquiladora* firm can bring in imports from anywhere, in particular from the United States, duty-free. So already in the *maquiladora* you have free trade in this direction. They can also bring in imports duty-free from anywhere in the world.

When they produce their good there, then on the American content, when they ship their final product, they bring in a component from the U.S. It is duty-free, just like in a free trade agreement. They produce the final product, ship it into the U.S. duty-free, just as in a bilateral free trade agreement. No, not quite. Only on the U.S. content. So expect for that last clause, "only on the U.S. content", they are already trading freely with the U.S.

• 1740

What do they get out of a free trade agreement with the U.S.? The answer is that those products come in completely duty-free provided they have enough North American content. That is no problem. They come in completely duty-free, and that is a big advantage. But in either negotiation—and this is again the reason why Canada should be there and insisting on this—the *maquiladora*. . . First of all, if you have free trade between the two countries, every firm in Mexico becomes a *maquiladora* firm. It can bring in U.S. products duty-free in that sense, but you also have to ensure in either kind of free trade agreement that Mexican firms can no longer bring into the *maquiladora* products from other countries duty-free.

That is the first thing when you are negotiating any kind of an agreement, U.S.—Mexico, or a three-way agreement, you have to deal with what is called the duty drawback problem and the duty-free zone problem. You have to get rid of those because, if you do not, then these firms in Mexico have an advantage over the U.S. and also an advantage over Canada.

[Traduction]

possibilité que le Mexique jouisse d'un meilleur traitement que le Canada sur le marché américain, auquel cas il devient difficile de soutenir la concurrence du Mexique. Je ne parviens pas à comprendre comment on peut sortir de cette impasse, et nous risquons de nous heurter à un problème de concurrence beaucoup plus sérieux.

Ce que nous savons toutefois, c'est que les Mexicains qui nous livrent concurrence sur le marché américain jouissent déjà d'un excellent traitement. Il est même possible que les Mexicains n'obtiennent pas de meilleures conditions d'accès au marché américain que celles dont ils jouissent déjà, quel que soit le modèle adopté. Or, c'est vraiment remarquable si l'on y pense. Ils ont déjà dans le cadre de leurs échanges commerciaux, avant tout le reste, deux gros avantages.

La *maquiladora* n'est pas tant une région qu'une entreprise qui fait partie de ce programme. Une *maquiladora* peut importer des produits de n'importe où, et notamment des États-Unis, sans payer de droits de douane. Il existe donc déjà un système de libre-échange dans la zone dite *maquiladora*. Ces entreprises peuvent également importer des marchandises hors douane de n'importe quel autre pays du monde.

Parce qu'elles fabriquent leurs produits là-bas, elles importent certains éléments des États-Unis, avant d'expédier leur produit final. Ces importations sont exonérées des droits de douane, tout comme dans le cadre d'un accord de libre-échange. Elles fabriquent le produit final, l'expédient aux États-Unis sans payer de droits de douane, tout comme dans le cadre d'un accord bilatéral de libre-échange. Enfin, pas tout à fait. Seulement pour la partie du produit qui vient des États-Unis. Autrement dit, mise à part cette dernière disposition «uniquement sur le contenu américain», les Mexicains commercent déjà librement avec les États-Unis.

Qu'ont-ils à gagner d'un accord de libre-échange avec les États-Unis? La réponse est simple: Ces produits seront importés sans droits de douane à condition qu'ils aient suffisamment de contenu nord-américain. Cela ne pose pas de problèmes. Ils sont importés en franchise de droits, ce qui représente un gros avantage. Mais au cours des négociations—et, voilà encore pourquoi le Canada devrait y participer et insister sur ce point—les *maquiladoras*. . . Tout d'abord, s'il y a libre-échange entre les deux pays, toutes les entreprises mexicaines deviendront des *maquiladoras*. De ce fait, elles pourront importer des marchandises américaines en franchise de droits, mais il faudra veiller également, dans le cadre d'un accord quelconque de libre-échange, que les entreprises mexicaines ne soient plus autorisées à importer des produits d'autres pays sans payer de droits de douane.

Lorsqu'on négocie un accord quelconque, c'est-à-dire entre les États-Unis et le Mexique ou un accord trilatéral, il faut en priorité examiner la fameuse question du drawback des droits et le problème des zones franches. Il faut résoudre ces deux problèmes, car autrement, ces entreprises du Mexique auront un avantage par rapport aux États-Unis ainsi qu'au Canada.