

[Text]

market. They allow companies to be able to depend upon a certain framework. The trade agreement sets principles and disciplines, but it also phases out the tariffs after a period of time, so you know where you would be out. You know the operating environment within which your business would have to prosper. You know that in advance.

To wait for the NAFTA to go into effect, you may arrive in Mexico to find that your competition from the U.S., Canada, Europe or from Asia Pacific, has already been there establishing the links between managerial elites, already establishing marketing alliances and supplier links. So as not to be left behind in the competition, companies tend to get up and move their salesmen and their strategists into the territory before negotiations are completed. I think that is another reason and an important one.

However, there is another very real reason. Those two of which I have spoken are hard to hold in your hand, but there are real changes to Mexican domestic policies and laws and regulations in line with these economic reforms. They are making the business environment in Mexico more hospitable, more attractive. For all three reasons, companies are moving down in anticipation not only of the conclusion of the NAFTA, but in anticipation of a new domestic economic regime in Mexico within which they would be able to prosper.

Would they be down there without the NAFTA? The NAFTA has some very important lock-in provisions. Most of the investment liberalization in Mexico is done by decree. Decrees can be overturned in a day or overnight. The NAFTA locks in those changes, so that, too, attracts more companies. They have a sense of predictability, of orderly evolution which they did not have before. They also know that there will be a dispute-settlement provision that again gives them greater assurance.

They know, for example, that Mexican companies like Canadians, like working with Canadians, and that Mexican companies are coming up to Canada. That cross-fertilization of businessmen just creates a greater interest in what, to many Canadian companies, is a new market.

Senator Robichaud: For my own satisfaction, could you name one or two major Canadian companies that were in Mexico or intended to go there before they had even heard about NAFTA, about the possibilities of NAFTA?

Mr. Clark: Canadian companies that were already there?

Senator Robichaud: Yes, or intended to go there even before they conceived that there was a possibility that the NAFTA might come about some day.

[Traduction]

Les entreprises sont en mesure de se fier à certains paramètres. Un accord commercial établit des principes et des règles, mais il élimine également les droits de douane au bout d'un certain temps, ce qui permet de savoir exactement où l'on en est. Vous savez dans quel climat votre entreprise pourra prospérer. Vous le savez à l'avance.

Si vous attendez la mise en oeuvre de l'ALÉNA, quand vous vous établirez au Mexique, vous risquez de constater que vos concurrents des États-Unis, du Canada, de l'Europe ou de l'Asie du Pacifique y ont déjà noué des liens avec l'élite commerciale, qu'ils ont déjà forgé des alliances avec les distributeurs et les fournisseurs. Par conséquent, pour ne pas se laisser distancer, les entreprises ont tendance à établir leurs vendeurs et leurs stratèges sur le territoire avant la fin des négociations. Je crois que c'est là un autre facteur et un facteur important.

Toutefois, il y a une autre raison, bien réelle. Les deux facteurs dont j'ai parlé n'ont rien de tangible, mais la politique nationale du Mexique est en train d'évoluer réellement et la législation s'aligne sur ces réformes économiques. Tout cela contribue à rendre le climat des affaires plus hospitalier et plus attrayant au Mexique. Pour toutes ces raisons, les entreprises s'y établissent en prévision non seulement de l'aboutissement de l'ALÉNA, mais de la mise en place d'un nouveau régime économique national dans lequel elles pourront prospérer.

Seraient-elles établies au Mexique même sans l'ALÉNA? L'ALÉNA prévoit d'importantes dispositions qui lient les autorités mexicaines. La libéralisation des investissements au Mexique se fait surtout par décret. Les décrets peuvent être rescindés du jour au lendemain. L'ALÉNA rend ces changements permanents, ce qui est également plus attrayant pour les entreprises. Elles savent davantage à quoi s'attendre. Elles savent également qu'il y aura un mécanisme de règlement des différends, ce qui leur donne davantage de garanties.

Elles savent, par exemple, que les entreprises mexicaines aiment les Canadiens, qu'elles aiment travailler avec eux et qu'elles viennent également voir ce qui se passe au Canada. Ce chassé-croisé d'hommes d'affaires suscite davantage d'intérêt pour ce marché qui est nouveau aux yeux d'un grand nombre d'entreprises canadiennes.

Le sénateur Robichaud: Par curiosité, pourriez-vous me nommer une ou deux grandes entreprises canadiennes qui se trouvaient au Mexique ou qui comptaient y aller avant même d'entendre parler de l'ALÉNA?

M. Clark: Des compagnies canadiennes qui étaient déjà établies là-bas?

Le sénateur Robichaud: Oui, ou qui comptaient s'y établir avant même qu'il ne soit question de conclure l'ALÉNA.