

[Text]

Prof. Wonnacott:—first of all, under either scheme Canada will lose the advantage it has had in the past in selling in the U.S. in competition with Mexicans. It is going to lose that preference in competition with Mexicans whether this happens or whether that happens. So we talk about protecting our position in the U.S. market. We have to recognize that in competition with Mexico we cannot do it.

Some things are important, however. In competition in the U.S. market with the Mexicans, the Americans will be getting cheaper inputs from the Mexicans under this scheme than will Canada. Canada will not get cheap inputs from Mexico under this scheme; the U.S. will. So the U.S. companies are going to be at an advantage in the U.S. market that they will not have here. Under this scheme U.S. companies get low-cost Mexican inputs and Canadian companies get low-cost Mexican inputs. And the point of low-cost Mexican inputs is quite important. It is tough for the competing Canadian firms, but it is also important if you want to remain competitive. It is the old computer chip story: if you are producing computers, you have to remain competitive in your costs if you are going to sell the final product.

• 1735

Secondly, in this kind of an arrangement we may have more problems in competing with the Mexicans than this, because with the Mexicans negotiating a separate bilateral agreement, without any discipline of forcing them into having an agreement that is similar to the Canada-U.S. agreement, we are not at the table. Who knows? There is a real potential problem with the Americans giving the Mexicans treatment they are not giving us.

This is really a major possibility in what the Americans insist on in the *maquiladora*. You have to reform the *maquiladora*, and if the Americans do not insist on the appropriate reform in the *maquiladora*, then they are going to leave Mexico with an advantage over Canada in this market here, which is the market where the competition is important.

The idea here is if you have Canada in the negotiation, if you are negotiating a free trade agreement, then Canada can ensure, probably, that the *maquiladora* is dealt with appropriately. Even if Canada is simply participating in something like this, the Canadian representatives can say, look, you are giving away the shop, and bring it to their attention.

There are several observations. First of all, you do have to compete directly with the Mexicans. That is not as important as you might think, because of the small amount of trade, although it could become more important. That is a competitive problem that exists here.

But there are two offsetting competitive problems that exist if you have this: first of all, competing with the U.S. because they are getting cheap Mexican inputs, and secondly the possibility that Mexico gets better treatment than Canada

[Translation]

M. Wonnacott:... pour commencer, avec l'un et l'autre modèle, le Canada ne pourrait plus, comme par le passé, vendre aux États-Unis en concurrence avec les Mexicains. Il perdrait cette préférence, qu'il s'agisse de ce modèle-ci ou de ce modèle-là. Il faut donc chercher à protéger notre position sur le marché américain. Or, ce n'est pas possible si nous sommes en concurrence avec le Mexique.

Toutefois, il y a des éléments qui sont importants. Si nous sommes en concurrence avec les Mexicains sur le marché américain, avec ce modèle les Américains iront chercher des biens de production chez les Mexicains à meilleur prix que chez les Canadiens. Avec ce modèle-là, le Canada n'aura pas accès aux biens de production mexicains bon marché, mais les Américains, oui. Les compagnies américaines seront donc favorisées sur le marché américain, ce qui ne sera pas le cas ici. Selon ce modèle, et les sociétés américaines et les sociétés canadiennes profitent des biens de production mexicains à bon marché. Il s'agit d'un élément très important. C'est difficile pour les entreprises canadiennes rivales, mais c'est également important si l'on veut rester concurrentiel. C'est la même chose que pour les microplaquettes: lorsque l'on fabrique des ordinateurs, il faut avoir des coûts de production concurrentiels si on veut être en mesure de vendre le produit final.

En second lieu, en vertu de ce genre de dispositions, nous risquons d'avoir plus de problèmes à livrer concurrence aux Mexicains, parce que si le Mexique négocie une entente bilatérale distincte, sans qu'aucune règle ne l'oblige à conclure un accord semblable à l'Accord Canada-États-Unis, nous ne serons pas à la table de négociations. Qui sait? Il risque vraiment de se poser un problème si les Américains accordent aux Mexicains un traitement auquel nous n'avons pas droit.

Cette possibilité est très réelle étant donné les éléments sur lesquels les Américains insistent en ce qui a trait à la zone *maquiladora*. Il faut modifier le système des *maquiladoras*, et si les Américains n'insistent pas pour faire apporter les modifications qui s'imposent, ils vont laisser au Mexique un avantage par rapport au Canada sur ce marché-ci, soit celui où la concurrence est importante.

Si le Canada participe aux négociations, si l'on négocie un Accord de libre-échange, le Canada pourra sans doute s'assurer que la question des *maquiladoras* est réglée de façon adéquate. Même si le Canada se contente de participer à un processus comme celui-ci, les représentants canadiens pourront dire: écoutez, vous faites trop de concessions, et ils pourront le signaler aux négociateurs.

Plusieurs observations s'imposent. Tout d'abord, il faut être en concurrence directe avec les Mexicains. Cela n'est peut-être pas aussi important qu'on pourrait le croire, étant donné le faible volume des échanges commerciaux, même s'ils peuvent devenir plus importants. C'est un problème de concurrence qui se pose ici.

Toutefois, deux problèmes de concurrence se présentent dans cette situation-ci tout d'abord, la concurrence avec les entreprises américaines parce qu'elles ont accès aux biens de production bon marché du Mexique et en second lieu la