

[Text]

**Mr. Clark:** The NAFTA incorporates not only the FTA elements of the NTN, again in language that might be slightly different than the Dunkel text that is public now. In the creation of a trilateral framework, as a legal textual matter, because of our interest in having the open regionalism rather than what people call "Fortress North America", we had to structurally create an agreement that was open to accession to other countries and other countries could "dock" to the agreement.

The FTA was not written with that in mind. Therefore, just in the legal way to solve some drafting problems, you get changes of language in the NAFTA, but you still incorporate the provisions of the NTN draft Dunkel text, the FTA, or an evolution of one or both, because our existing GATT obligations are also captured in the NAFTA. Our FTA rights and obligations are captured in the NAFTA. The NAFTA, when implemented and improved, will be the governing trade framework among the three countries.

**Senator MacEachen:** Mr. Chairman, I would turn to another subject or stand aside if senators have questions on this area.

**Senator Robichaud:** I heard Mr. Clark saying that companies like Systemhouse, Bombardier, Northern Telecom, all those reputable companies are in Mexico right now. Are they there because of the negotiations, or would they be there without the negotiations? If so, will the results of these negotiations change the whole setup? I know that is an involved question. What will be improved in the economy of Canada because of NAFTA? If they are there anyway, how will NAFTA help?

**Mr. Clark:** Thank you. It is a relevant question. The negotiations, we have noticed, have had a remarkable psychological effect on Canadian companies. Back in 1988, the number of Canadian companies that visited Mexico was under 200. In 1992, before the year was even finished, it was over 3,500 Canadian companies.

This is based on a number of factors. One is that they see their competition going to Mexico, and they do not want to be left behind. That is probably the least important.

**Senator Robichaud:** Competition from Europe?

**Mr. Clark:** Competition from Europe, the United States or from other Canadian companies going down. More important than that is the anticipatory effect of a trade agreement.

Trade agreements allow predictability, stability. They allow companies to plan. They allow companies to set up strategies. They allow companies to establish, with some comfort, joint ventures, to put a toe in with a joint venture, to reconnoitre the

[Interpretation]

[Traduction]

**M. Clark:** L'ALÉNA intègre non seulement l'ALÉ, mais des éléments des négociations commerciales multilatérales et là encore, en des termes légèrement différents de ceux du texte Dunkel. Pour créer une entente trilatérale sous la forme d'un texte juridique, étant donné que nous voulions un régionalisme ouvert plutôt que ce que certains appellent la «forteresse nord-américaine», nous devions établir une entente à laquelle d'autres pays pourrait participer ultérieurement.

L'ALÉ n'a pas été rédigé dans cet esprit. Par conséquent, du point de vue juridique, pour résoudre certains problèmes de libellé, il a fallu modifier le texte de l'ALÉNA, mais en y intégrant les dispositions du texte Dunkel sur les négociations commerciales multilatérales, celles de l'ALÉ ou un ensemble des deux étant donné que l'ALÉNA reprend également les obligations que nous confère actuellement le GATT. Les droits et obligations de l'ALÉ sont intégrés dans l'ALÉNA. Une fois mis en oeuvre et amélioré, l'ALÉNA régira les échanges commerciaux entre les trois pays.

**Le sénateur MacEachen:** Monsieur le président, je voudrais passer à un autre sujet ou céder la parole à mes collègues s'ils ont des questions dans ce domaine.

**Le sénateur Robichaud:** M. Clark a dit que des sociétés comme Systemhouse, Bombardier et Northern Telecom, qui ont toutes une excellente réputation, étaient déjà implantées au Mexique. Sont-elles là-bas à cause des négociations ou y seraient-elles de toute façon? Dans l'affirmative, les résultats de ces négociations vont-ils changer la situation? Je sais qu'il s'agit d'une question complexe. Quelles améliorations l'économie canadienne peut-elle attendre de l'ALÉNA? Si ces sociétés canadiennes seraient allées là-bas de toute façon, en quoi l'ALÉNA les aidera-t-il?

**M. Clark:** Merci. C'est une bonne question. Nous avons constaté que les négociations avaient eu un effet psychologique remarquable sur les sociétés canadiennes. En 1988, moins de 200 entreprises canadiennes ont visité le Mexique. En 1992, avant même la fin de l'année, il y en avait plus de 3 500.

Plusieurs facteurs entrent en jeu. D'une part, ces entreprises voient leurs concurrents s'établir au Mexique et elles ne veulent pas se laisser distancer. C'est sans doute le facteur le moins important.

**Le sénateur Robichaud:** Leurs concurrents européens?

**M. Clark:** Leurs concurrents d'Europe, des États-Unis ou du Canada. Mais c'est tout ce qu'un accord commercial laisse entrevoir qui compte le plus.

Les accords commerciaux rendent le climat des affaires plus prévisibles et plus stables. Ils permettent aux compagnies de planifier et d'établir des stratégies. Ils leur permettent de créer, sans trop de risques, des coentreprises et de sonder le marché.