

[Texte]

how would your members feel if down the road we decided it was still necessary to have one agreement and that meant potentially reopening the Canada-U.S. agreement in order to modify it to conform to a newly negotiated trilateral agreement?

That is more than one question, but it is a negotiating objective I need some sense of guidance on.

**Mr. Thibault:** To your first comment about whether it is a threat or an opportunity, you have some data there that gives you an actual hard data sense of that. That is probably a reasonable indication, I believe.

Part of the problem in trying to come to grips with this is a lot of manufacturing firms really do not have a very good information base on which to discuss it or think about it. Not many of them—according to this, not more than one out of five—export to Mexico, so they have not had much experience with them. They do not know how much of a competitor they can be. There is not a high level of knowledge, and one of the reasons we had this conference was to bring everybody up to speed. Having said that, I think because of that the strategic approach to negotiations is not necessarily highly developed and well thought out.

But at this point my sense is that it does not make much sense to have agreements with one and agreements with another and then connections in the middle somehow. It would seem to make a whole lot more sense to stand back and look at the long term, at what we are trying to achieve over 10 years or 20 years, and whether we can develop some kind of a vision, such as the Europeans have, of an approach to the economy of North America that will energize it the way the Europeans are doing with their own economy, which up until they launched the Europe 1992 effort was quite moribund and was creating zero jobs and so on. I think there is a sense, which I think will strengthen as the months go by and as people think about it, that maybe we are much better off to have a broader vision of what we can do together.

• 1050

Much as the Europeans find that the combination of factors they will have with high-technology, highly developed countries like Germany and France and so on, and the less developed economies in southern Europe and, of course, eastern Europe now tacked on to that, which provides essentially undeveloped countries but with a tremendous skill and pool of labour, that combination of factors of production, if you wish, is enormously exciting and powerful in terms of potential and future economic growth. When we do some thinking about it I think we will probably conclude that we can do something similar in North America.

Some firms have said to me that it makes a heck of a lot more sense if we are going to have to rationalize production, with highly labour-intensive kinds of activities that cannot be sustained in our high-cost environment, it makes a lot more sense for these activities to go on in Mexico than in Taiwan or South Korea, because one of the interesting aspects of Mexico is that 75% of their imports are from North America. So to the extent that they prosper and grow, the feedback to

[Traduction]

départ? Autrement, que pensent vos membres de la possibilité de rouvrir l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis à un moment donné pour le modifier selon le nouveau contexte trilatéral et faire en sorte qu'il n'y ait qu'un seul accord auquel adhèrent les trois pays?

Il y a là plusieurs questions, mais j'ai besoin d'en savoir plus au sujet de l'objectif de la négociation.

**M. Thibault:** Pour ce qui est de votre première question, à savoir si une entente est perçue comme une menace ou un avantage possible, vous avez des données précises à ce sujet. Vous avez probablement là une bonne indication de l'opinion de nos membres.

Il y a un problème en ce sens que beaucoup d'entreprises manufacturières n'ont pas d'informations suffisantes au départ pour vraiment discuter de la question ou y réfléchir. Il n'y en a pas beaucoup—selon cette enquête, pas plus d'une sur cinq—qui exportent vers le Mexique, ce qui fait qu'elles ne peuvent pas parler par expérience. Elles ne peuvent pas juger du degré de concurrence que le Mexique peut représenter. C'est d'ailleurs pour mieux les informer que nous avons tenu notre conférence. Tout cela fait que notre approche stratégique vis-à-vis des négociations n'est pas nécessairement très au point ou très bien pensée.

En ce qui me concerne, il n'est pas très avisé de conclure des ententes avec les uns et les autres en essayant de les relier par quelque artifice. Il me semble qu'il est beaucoup plus sensé de réfléchir à la question et d'adopter une perspective à long terme, d'essayer de voir ce qui pourrait être accompli au cours des 10 ou 20 prochaines années, de se doter d'une vision, d'adopter en Amérique du Nord une approche qui permette de redynamiser son économie, un peu comme le font actuellement les Européens avec leur économie, laquelle était moribonde avant l'idée de l'Europe 1992, ne créait plus d'emploi, etc. Au fur et à mesure que les gens réfléchiront à la question, ils verront que nous avons tout à gagner en adoptant une vision plus large de ce que nous pouvons réaliser collectivement.

Les Européens, eux, considèrent que la combinaison des facteurs en présence, la haute technologie dont ils disposent, le fait qu'ils sont des pays très développés comme l'Allemagne et la France, de même que des pays moins développés dans le sud de l'Europe, plus les pays de l'Est maintenant, qui même s'ils sont sous-développés constituent une réserve incroyable de compétences et de main-d'oeuvre, représentent des possibilités de croissance économique future extrêmement encourageantes. Lorsque nous aurons nous-mêmes réfléchi à la question, nous en viendrons probablement à la conclusion que nous pouvons faire la même chose ici en Amérique du Nord.

Certaines entreprises m'ont fait remarquer qu'il était éminemment plus sensé, s'il fallait rationaliser la production, pour des activités requérant beaucoup de main-d'oeuvre et qui ne peuvent être menées dans notre milieu où les coûts sont élevés, de se tourner du côté du Mexique plutôt que de Taïwan ou de la Corée du Sud, parce qu'après tout, il est intéressant de le noter, 75 p. 100 des importations du Mexique viennent de l'Amérique du Nord. Donc, plus le