

[Texte]

in striking out for the NAFTA. Only by bringing Mexican standards up would he stop the great flood of migrants leaving Mexico and at the same time have working standards or safety standards rise and become more harmonized with those in North America.

Social dumping is an idea among the people who are critical of these things that suggests that in the absence of any agreement—let's assume there was no NAFTA—Mexico would be strongly encouraged to export migrant workers to the United States or permanent workers who are people going for a better life. That is, if you wish, one of the definitions of social dumping. Second, goods and services would be produced in Mexico at substandard criteria that in turn would be deemed to be more competitive than they would otherwise have been if those standards were not kept low.

I come back to those who have come before this committee repeatedly and said to you this is the great threat. These people miss the fundamental point. That's why I use the examples of Spain, Portugal, Taiwan, and Korea. One can go around the world many times over.

The Mexicans themselves laugh out loud when these people pontificate from the wealthy north and say "We know what's good for you". They know what's good for them. What they want is a higher standard of living so that the "social dumping" threat can be eliminated. It will not be eliminated overnight, but over time. Our point, sir, is that a North American free trade agreement, as has been pointed out by a series of authors in this excellent little book, will promote the upward harmonization of standards, because that's basically what the Mexicans want.

Mr. Van De Walle: Could we just go on? I'd be very interested to hear your observations with regard to the opportunities for business as a result of NAFTA. You addressed the matter of energy very well. Coming from Alberta, that is front and centre whenever we look at jobs and that sort of thing. Could we get into high-tech and telecommunications? What do you see are the opportunities for Canada?

Mr. Jock Finlayson (Vice-President of Policy and Research, Business Council on National Issues): I'd like to comment on that, Mr. Chairman. Based on discussions with our own member companies and a review of what other industry groups are saying, it's clear that there are a number of industries in Canada that do feel there are opportunities in Mexico. Many of them are industries that would sell capital goods, technology equipment, to assist the Mexicans in modernizing their infrastructure.

[Traduction]

d'éliminer en concluant l'ALÉNA. C'est seulement en élevant le niveau de vie des Mexicains que l'on pourra stopper le flot de migrants qui quittent le Mexique pour aller chercher fortune ailleurs et que l'on pourra en même temps mettre en place des normes de travail ou de sécurité plus conformes à celles du reste de l'Amérique du Nord.

Le dumping social est une thèse qui a cours parmi les gens qui regardent cette situation d'un oeil critique et qui laisse entendre qu'en l'absence de tout accord—supposons que l'ALÉNA n'existe pas—le Mexique serait fortement encouragé à exporter des travailleurs vers les États-Unis, des gens qui s'expatrient de façon permanente à la recherche d'une vie meilleure. C'est l'une des définitions possibles du dumping social. Deuxièmement, les biens et services seraient produits au Mexique dans des conditions inférieures aux normes permettant au Mexique, soi-disant, d'être plus compétitif qu'il ne le serait autrement, c'est-à-dire si ces normes n'étaient pas maintenues aussi basses.

J'en reviens à ceux qui ont défilé devant votre comité et qui ont dit à tour de rôle que c'est là une grande menace. Tous ces gens-là commettent une erreur fondamentale. C'est pourquoi j'ai donné l'exemple de l'Espagne, du Portugal, de Taiwan et de la Corée. On pourrait citer une longue liste de pays du monde entier.

Les Mexicains eux-mêmes s'esclaffent quand ils entendent des gens du Nord pontifier et leur dire: «Nous savons ce qu'il vous faut.» Les Mexicains savent très bien ce qu'il leur faut. Ce qu'ils veulent, c'est un niveau de vie plus élevé qui pourra éliminer la menace du dumping social. Elle ne disparaîtra pas du jour au lendemain, mais graduellement. Notre argument, monsieur, c'est qu'un accord de libre-échange nord-américain, comme l'ont d'ailleurs signalé toute une série d'auteurs dans cet excellent opuscule, favorisera l'élévation des normes et leur alignement sur celles des pays riches, parce que c'est essentiellement ce que les Mexicains veulent.

M. Van De Walle: Pourrait-on poursuivre dans la même veine? Je voudrais bien savoir ce que vous pensez des possibilités d'affaires qui s'ouvriront à la suite de l'ALÉNA. Vous avez été très éloquent au sujet de l'énergie. Je signale que je viens de l'Alberta et que je suis donc très sensible aux arguments concernant les emplois dans ce secteur. Pourrions-nous maintenant parler des techniques de pointe et des télécommunications? Y voyez-vous des débouchés pour le Canada?

M. Jock Finlayson (vice-président, Politique et recherche, Conseil canadien des chefs d'entreprises): Je voudrais répondre à cela, monsieur le président. D'après des entretiens avec des porte-parole des entreprises membres de notre organisation et en tenant compte de ce que d'autres représentants de ce secteur ont déclaré, il est indéniable qu'un certain nombre d'entreprises du Canada estiment qu'il y a des débouchés à exploiter au Mexique. Beaucoup sont des entreprises qui vendraient aux Mexicains du matériel et de l'équipement destinés à les aider à moderniser leur infrastructure.