

[Text]

Those are modest objectives. They were all achieved. In other words, by acquiring membership in the NAFTA, by becoming part of an integrated North American market, and by acquiring barrier-free access to both the U.S. and Mexican markets, we were ensuring that Canada would be a prime platform for any business wishing to service the entire North American continent. Exclusion from that trilateral free trade area would have most certainly meant diversion of investment either to Mexico or to the United States. It most certainly would have meant diversion of trade in particular, because the United States market was the battle ground. Its exclusion from this agreement would, both in the medium and in the long term, have resulted in an outcome that the government was not prepared to allow.

When we get to the environmental agreements, we will relate what we accomplished in the negotiations to what we are doing in the environmental negotiations now. I want to follow the Chairman's guidance; he suggested that I briefly cover what the objectives of the United States and Mexico were.

While Mexico's objectives were clear, they were the prime mover. It was Mexico's domestic reforms that led them to the logical conclusion that they had to secure their access to their largest market, the United States, which purchases over 75 per cent of Mexico's output. It was Mexico's market-oriented reforms, which went back to 1985-86, that brought them to the conclusion that they needed to attract investment in order to create the jobs necessary for the demographic bulge of Mexican youth that was working up through the population — and, when we were looking at this question in 1990, over 50 per cent of the Mexican population was under 15 and the government had to provide jobs for over 1 million entrants into the labour force per year. But they could not attract investment unless they could assure prospective investors a hospitable business environment within the country. For that, they were undertaking a lot of reforms — for example, privatization, deregulation and improvements in infrastructure — and they had to guarantee against what I would call the danger of success.

Mexican policymakers were concerned that what they had to fear most was success, because the more successful they were in the United States market, the more likely the United States governmental system would be susceptible to protectionist pressures. In order to guarantee that access, they needed to enter some kind of codification with the United States. They wanted to strike up a trading and investment framework with the United States — that is, free trade — that would allow integration, and economies of scale that would allow specialization and rules based on predictability, which would be a comfort zone for prospective investors. I include in that Mexican investors, because Mexico had been experiencing capital flight of historic proportions at that time.

[Translation]

Ce sont là des objectifs modestes. Ils ont tous été atteints. Autrement dit, un participant à l'ALÉNA, en faisant partie d'un marché nord-américain intégré et en obtenant le libre accès aux marchés des États-Unis et du Mexique, nous permettions au Canada de servir de plaque tournante à toute entreprise qui désirerait desservir l'ensemble de l'Amérique du Nord. Si nous étions exclus de cette zone de libre-échange trilatéral, l'investissement serait certainement détourné vers le Mexique ou les États-Unis. Nous assisterions à coup sûr à un détournement du commerce vu que tout serait centré sur le marché des États-Unis. Notre exclusion de cet accord aurait, à moyen terme et à long terme, des conséquences que notre gouvernement n'était pas prêt à envisager.

Quand nous en arriverons aux accords sur l'environnement, j'établirais le rapport entre ce que nous avons obtenu lors des négociations et ce que nous sommes en train de faire dans le cas des négociations actuelles sur l'environnement. Mais pour suivre le conseil du président, je vais vous décrire brièvement quels étaient les objectifs des États-Unis et du Mexique.

Les objectifs du Mexique étaient clairs et c'était de lui que venait cette initiative. À la suite des réformes nationales qu'il avait apportées, ce pays en était venu à la conclusion logique qu'il devait se garantir un accès à son principal marché, celui des États-Unis, qui lui achetait plus de 75 p. 100 de sa production. Ce sont ces réformes orientées vers le marché, entreprises en 1985-1986, qui ont amené le Mexique à conclure qu'il devait attirer des investissements pour créer les emplois rendus nécessaires par l'explosion démographique. En fait, quand nous avons examiné cette question, en 1990, plus de 50 p. 100 de la population mexicaine était âgée de moins de 15 ans et le gouvernement devait fournir des emplois à plus d'un million de jeunes qui entraient chaque année sur le marché du travail. Mais les Mexicains ne pouvaient pas attirer les investisseurs à moins de leur garantir un climat commercial hospitalier. Dans ce but, ils ont donc entrepris de nombreuses réformes, par exemple en privatisant, en déréglementant et en améliorant l'infrastructure, et ils ont dû également se prémunir contre ce que j'appellerais la «raçon du succès».

Les décideurs mexicains redoutaient le succès étant donné que plus ils s'implanteraient sur le marché des États-Unis, plus le gouvernement américain deviendrait sensible aux pressions protectionnistes. Pour se garantir l'accès à ce marché, il leur fallait conclure un accord quelconque avec les États-Unis. Ils voulaient mettre en place une entente sur le commerce et l'investissement, autrement dit, un accord de libre-échange, qui permettrait l'intégration et des économies d'échelle favorisant la spécialisation ainsi que des règles propres à mettre en confiance des investisseurs éventuels. Cela vise également les investisseurs mexicains étant donné qu'il y a eu d'énormes fuites de capitaux au Mexique.