

Pire que cela, le Mexique applique une multitude de règles en matière de licences d'importation, des règles qui sont autant d'obstacles à une implantation sur le marché mexicain.

Les camions des entreprises canadiennes ne peuvent transporter de marchandises au Mexique. Ils doivent les décharger à la frontière et les transborder sur des véhicules mexicains.

Le décret mexicain de l'automobile entrave les échanges et l'investissement dans ce secteur très important, tandis que la plupart des pièces d'automobile fabriquées au Mexique entrent au Canada en franchise de droits. Cela constitue du libre-échange à sens unique.

Avec l'ALENA, ces obstacles aux produits et services canadiens vont disparaître, soit immédiatement, soit au cours d'une période maximale de 10 ans.

À elle seule, la suppression des barrières commerciales érigées par le Mexique au commerce de l'automobile sera une bénédiction pour les fabricants canadiens. Elle permettra d'accroître les ventes de pièces d'automobile et de véhicules. L'an dernier, le Mexique a vendu au Canada des produits de l'automobile évalués à 1,7 milliard de dollars. Mais, en raison des importantes barrières au marché mexicain, les produits canadiens de l'automobile vendus au Mexique n'ont atteint qu'environ 100 millions de dollars. L'ALENA permettra de rééquilibrer les échanges dans ce secteur.

L'ALENA donnera aussi à notre industrie des services financiers de belles occasions d'investissements, à mesure que seront graduellement éliminées les restrictions imposées par le Mexique aux services financiers.

Au surplus, la suppression rapide des droits de douane aux termes de l'ALENA devrait offrir de nouveaux débouchés pour des produits comme le poisson, les engrais, les machines agricoles et les équipements de télécommunications.

Je ne voudrais pas surestimer les avantages. En soi, un meilleur accès au marché mexicain ne voudra pas dire que nous aurons atteint le fil d'arrivée de la course aux échanges internationaux, mais cela assurera d'importants gains sur un terrain où la concurrence est féroce.

Il n'a pas été facile durant les 12 derniers mois de défendre le principe d'un ALENA. L'opinion publique s'est d'abord montrée sceptique. Puis elle est devenue hostile, à un moment où de nombreux Canadiens s'efforçaient de lutter contre les effets de la récession économique. L'opinion publique commence à changer, alors que les Canadiens voient nos exportations vers les États-Unis atteindre des niveaux records; cela montre que l'ALE