

[Text]

Yes, we were able to negotiate improvements to the FTA. They were improvements accepted by all three negotiating governments as improvements or as acceptable within the overall dynamics of the negotiation.

Senator Bosa: But the Americans are pretty shrewd negotiators. Did we have to give anything in order to gain these advantages in the FTA?

Mr. Clark: No.

Senator Bosa: They were just conceded?

Mr. Clark: No, they did not just concede. In some cases they were in their mutual interest, or in other cases it was a part of the negotiations. Let me give you an example.

With respect to the rules of origin, our negotiating objective was to improve on the rules of origin in the Canada-U.S. FTA because of our experience in living with the way these rules were interpreted and administered in both countries. That was also an American interest. Mexico did not want to jeopardize its investment, attractiveness, or access to the U.S. market by having rules of origin which could be ambiguous and therefore interpreted in different ways; for example, by customs administrations in all three countries. Mexico too saw that a more precise, clearer, more predictable rules of origin were of benefit.

Here is a case where a Canadian negotiating objective was also accepted by the U.S. and Mexico as being in our mutual interest.

To support those new, more precise rules of origin, we also negotiated the elaboration of uniform regulations so that the three countries will have the same regulations for interpreting and applying these rules of origin. We would then be operating from the same rule book or from the same manuals.

That is one example where Canada wanted something that the United States and Mexico also sought in their interests.

A different type of example was government procurement. In order to achieve the kind of government procurement opportunities in Mexico, we must remember that Canada and the United States were already members of the GATT Government Procurement Code and Mexico was not, so that all the requests and proposals we were making to Mexico were something that they never had to entertain as a country.

In order to successfully conclude those negotiations, the United States decided to include, in their list of covered entities, the Army Corp of Engineers. In the negotiating outcome, we went from a situation in the Canada-U.S. FTA where all we had done was lowered the threshold from their GATT threshold to \$25,000 U.S. In the NAFTA, we achieved tens of billions of dollars of new access. In fact, there is

[Traduction]

Nous avons pu effectivement négocier des améliorations par rapport à l'ALÉ. Les trois parties les ont acceptées parce qu'il s'agissait d'améliorations ou de changements acceptables dans le contexte global des négociations.

Le sénateur Bosa: Mais les Américains sont d'habiles négociateurs. Avons-nous dû céder quelque chose en échange de ces améliorations à l'ALÉ?

M. Clark: Non.

Le sénateur Bosa: Ce sont de simples concessions?

M. Clark: Non, ce ne sont pas de simples concessions. Dans certains cas, c'était dans notre intérêt mutuel et dans d'autres, cela faisait partie des négociations. Je vais vous donner un exemple.

En ce qui concerne les règles d'origine, nos négociations visaient à améliorer les règles d'origine prévues dans l'ALÉ entre le Canada et les États-Unis à la suite de la façon dont ces règles avaient été interprétées et administrées dans les deux pays. Les Américains souhaitaient également cette amélioration. Le Mexique n'a pas voulu compromettre ses investissements, son attrait ou son accès au marché des États-Unis à cause de règles d'origine qui risquaient d'être ambiguës et donc d'être interprétées de façon différente par les administrations des douanes des trois pays, par exemple. Le Mexique a également jugé avantageux d'avoir des règles d'origine plus précises, plus claires et plus prévisibles.

Dans ce cas, l'objectif des négociations canadiennes était donc partagé par les États-Unis et le Mexique, car nous avions là des intérêts communs.

Pour consolider ces nouvelles règles d'origine plus précises, nous avons également négocié la mise en place d'une réglementation uniforme afin que les trois pays interprètent et appliquent ces règles d'origine sur les mêmes bases. Ainsi, nous les appliquerons en utilisant le même code ou le même manuel.

Dans ce cas, le Canada souhaitait la même chose que les États-Unis et le Mexique.

Un autre exemple est celui des marchés publics. Pour ce qui est d'obtenir des débouchés sur ce plan-là au Mexique, n'oublions pas que le Canada et les États-Unis adhéraient déjà au Code des marchés publics du GATT, mais pas le Mexique si bien que ce pays n'avait jamais eu à faire face au genre de demandes et de propositions que nous lui adressions.

Pour que nous puissions conclure ces négociations, les États-Unis ont décidé d'inclure l'*Army Corp of Engineers* dans la liste des organismes inclus. À l'issue des négociations, alors que l'ALÉ nous avait seulement permis d'abaisser le seuil à 25 000 dollars américains par rapport au seuil du GATT, l'ALÉNA nous apportait des dizaines de milliards de nouveaux débouchés. En fait, les dispositions de l'ALÉNA sur les