

[Text]

increasingly attractive market, and I think that is what they are looking for.

Specifically, we asked if they viewed trade liberalization with Mexico as more of a threat or an opportunity. Forty-six percent view it as an opportunity, and about 29% view it as a threat. Of those who view it as a threat—95 companies—75 still feel we should join the talks. I guess the motivation is primarily a defensive kind of approach to it. The final data shows you the respondents by size of company. We think the response we are getting is pretty well across the board in terms of size of companies—very small up to very large.

• 1045

That gives you some sense of how the manufacturing community views the issue. Like all trading relationships with the United States or any other country, there will be competitors that challenge some of our firms, and there will also be opportunities taken up by some of our companies. It is a relationship that certainly benefits both countries.

Perhaps I might end there and answer your questions.

The Chairman: Thank you. I am particularly grateful for the numbers. That is helpful as a survey.

There has been a sense in much of what has been written to us that the reason for Canada joining the talks is defensive. It is not unusual to hear people say that we have to protect our interests by being at the table. That is quite a different motivation in some senses than the original motivations for entering into the FTA. Although there was a defensive issue called "super 301" and all that, there was also a sense that we should put together a strong team of negotiators, we should be aggressive, we should be trying to develop as much access as we could in all of that.

If we go to the table, are we going to the table to get, in your assumption, one deal that all three countries sign? There is a sense around that there will be two deals, a U.S.-Mexico agreement and a Canada-U.S. agreement. Your letter to your membership and your letter to us says a NAFTA. Is that one agreement signed by three countries, applied equally in all three countries? Is that an assumption you make, or is that a negotiating objective we should have?

Or, as Professor Wonnacott puts it to us, in terms of achieving our objectives we should be trying to get Mexico to sign into the existing agreement. Now, that may not be possible. But is that a good objective; and if it is not possible,

[Translation]

cependant, la situation évolue très rapidement au Mexique. Au point qu'à ce moment-ci, plus de la moitié des répondants à l'enquête estiment que le Mexique est un marché de plus en plus attirant. C'est sûrement ce qu'ils souhaitent.

Nous avons également demandé à nos membres s'ils considéraient la libéralisation des échanges avec le Mexique comme une menace ou un avantage possible. Quarante-six p. 100 d'entre eux ont répondu qu'ils la considéraient comme un avantage et 29 p. 100 ont indiqué qu'ils y voyaient une menace. Cependant, chez ceux qui y voyaient une menace—soit 95 sociétés—75 estimaient que le Canada devait quand même participer aux entretiens. Je suppose qu'ils désiraient surtout que le Canada puisse se défendre dans ce genre de situation. Les dernières données répartissent les répondants selon la taille de leur société. Nous pensons que les réponses que nous recevons sont assez représentatives de toutes les sociétés, les grandes comme les petites.

Voilà un peu comment les entreprises manufacturières voient la question. Comme dans tous les échanges commerciaux avec les États-Unis ou d'autres pays, il y a des entreprises qui risquent de faire face à une plus grande concurrence et d'autres qui pourront sans doute trouver de nouveaux créneaux. Dans l'ensemble, ce sont certainement des liens qui peuvent profiter aux deux pays.

Je vais m'arrêter là et essayer maintenant de répondre aux questions.

Le président: Merci. Je vous suis particulièrement reconnaissant de ces données. Elles seront sûrement utiles.

L'impression qui se dégage d'un grand nombre de lettres que nous avons reçues est que si le Canada doit se joindre aux entretiens c'est pour se défendre. Beaucoup de personnes disent que nous devons protéger nos intérêts en étant présents à la table des négociations. C'est une attitude préalable très différente de celle qui nous a poussés à aller de l'avant avec l'Accord de libre-échange avec les États-Unis. Même si nous étions quelque peu sur la défensive avec le «Super 301» etc., nous étions résolus à constituer une forte équipe de négociateurs, à nous montrer dynamiques, à essayer d'obtenir l'accès le plus libre possible dans les circonstances.

Si nous nous présentons à la table des négociations cette fois-ci, le faisons-nous, selon vous, pour en arriver à une entente à laquelle puissent être signataires les trois pays? Certains estiment qu'il y aura de fait deux accords, l'accord États-Unis-Mexique et l'accord Canada-États-Unis. Dans la lettre à vos membres et dans la lettre que vous nous avez fait parvenir, vous parlez de l'ALENA. Cet accord doit-il être signé par les trois pays, doit-il être appliqué également par les trois pays? Est-ce votre hypothèse de départ ou est-ce l'objectif que nous devrions nous fixer dans les négociations?

Ou encore, comme le professeur Wonnacott nous l'a proposé, nous devrions, dans le cadre de nos objectifs, essayer d'intégrer le Mexique à l'accord existant. Il se peut que cela ne soit pas possible. Cependant, est-ce un objectif valable au