

considérablement depuis quelques années, et plus particulièrement depuis l'adoption de nouvelles mesures réglementaires en mai 1989. Il reste toutefois beaucoup à faire encore. Le contexte des investissements au Mexique demeure toujours moins ouvert et libre qu'au Canada ou aux États-Unis. Les investisseurs éventuels doivent toujours satisfaire à plusieurs critères, même dans les nombreux domaines qui permettent maintenant la propriété étrangère majoritaire. Un certain nombre de secteurs importants demeurent réservés exclusivement au contrôle mexicain : l'État conserve notamment la propriété intégrale dans les secteurs du raffinage du pétrole et des produits pétrochimiques de base. On a aussi imposé un rendement obligatoire des investissements dans plusieurs autres secteurs, y compris celui de l'automobile, très important, où les investisseurs doivent se soumettre, sur le plan des exportations et de l'approvisionnement chez les fournisseurs nationaux, à des exigences qui déforment le commerce. Pour qu'un accord de libre-échange nord-américain réussisse à stimuler la croissance économique, le Mexique doit ouvrir davantage ses portes aux investisseurs étrangers et créer davantage de débouchés pour chacun.

Une autre question que le Canada a inscrite à son programme, c'est l'amélioration de l'accès au marché américain dans des domaines comme les services financiers et les marchés de l'État. Nous espérons bâtir sur les gains importants réalisés grâce à l'ALE pour couvrir encore davantage d'organismes et de ministères gouvernementaux. On a fait de grands pas à cet égard dans le cadre de l'ALE. Les entreprises canadiennes peuvent maintenant présenter des soumissions à l'égard d'un nombre limité de contrats de plus de 25 000 \$, par rapport au plafond antérieur qui était de 171 000 \$. Cela ne suffit toutefois pas. Les restrictions de la politique qui accorde la préférence aux fournisseurs américains et de nombreuses exemptions relatives aux réserves ferment toujours nombre de débouchés aux exportations canadiennes.

Si nous pouvons réussir à faire disparaître ces obstacles discriminatoires, les entreprises canadiennes auront l'occasion de présenter des soumissions à l'égard de milliards de dollars de marchés de l'État qui leur sont maintenant fermés.

Un ALENA garantirait que le Canada demeurerait intéressant pour les investisseurs étrangers et intérieurs qui cherchent à s'établir en Amérique du Nord. L'ALENA garantirait que peu importe où une entreprise décide d'établir ses usines, elle aura un accès entièrement libre aux trois pays. Les obstacles artificiels au commerce ne seront pas un facteur déterminant lorsque des entreprises désireuses de desservir un marché nord-américain de 360 millions d'habitants décideront où elles veulent investir. Leur décision se fondera plutôt sur la capacité inhérente de chaque économie de répondre à leurs besoins. Nous croyons que ces entreprises trouveront au Canada une main-d'œuvre très qualifiée et très instruite, ainsi qu'une solide infrastructure de services