

De nombreux Canadiens demeurent sceptiques en ce qui concerne le marché mexicain. Ils se demandent si le Mexique peut être un bon client pour les produits et services canadiens. Nombre d'entre eux voient encore le Mexique comme il était il y a 10 ans: une économie non performante, dominée par l'État, qui dilapidait sa richesse pétrolière du début des années 80 et dont l'avenir était hypothéqué par une dette massive.

Mais cette image du Mexique n'est plus conforme à la réalité. Le Mexique s'est transformé considérablement au cours des six dernières années. Le président Salinas applique aujourd'hui avec succès d'importantes réformes économiques. La dette du Mexique est aujourd'hui moindre, et elle n'est plus incontrôlable. Près de 1 000 entreprises d'État ont été privatisées. Une myriade de réglementations inutiles ont été abrogées. Les politiques appliquées par le président Salinas ont stimulé les investissements. Et, pour donner corps à son projet de modernisation, le président Salinas a entamé des pourparlers qui l'an dernier ont permis d'entreprendre des négociations pour un accord de libre-échange nord-américain.

Je suis allé plusieurs fois au Mexique depuis que les négociations ont débuté. J'ai pu voir le Mexique au travail, et j'ai pu constater son dynamisme. J'ai en particulier remarqué l'ambition et le professionnalisme des milieux d'affaires mexicains d'aujourd'hui. Ce nouveau visage du Mexique était très visible en janvier dernier, à Monterrey, au Mexique, lors de la plus grande foire commerciale jamais organisée par le Canada en Amérique latine. Nos exposants canadiens ont été favorablement impressionnés. Ils ont conclu sur les lieux mêmes de l'exposition des contrats d'une valeur totale de 3 millions de dollars, et, pour 1992 et les six premiers mois de 1993, ils prévoient des ventes totalisant 80 millions de dollars.

Ces entreprises canadiennes sont la vitrine d'une nouvelle vague d'échanges et d'investissements en passe de gagner le marché mexicain. Les exportations canadiennes vers le Mexique ont augmenté d'environ 76 p. 100 durant le premier trimestre de 1992, et cette poussée semble vouloir se confirmer. Les produits que nous exportons, dois-je le souligner, sont très diversifiés, puisqu'ils vont de la viande de porc et de l'orge, par exemple, aux équipements sidérurgiques, aux avions et aux réseaux de téléphones cellulaires. Et l'ALENA n'est pas encore en vigueur. Nos exportations vont sûrement s'accroître lorsque, grâce à l'ALENA, nous nous serons débarrassés des systèmes de tarifs et de licences d'exportation du Mexique.

Voyons un peu. Les droits de douane mexicains ajoutent en moyenne 8 p. 100 aux coûts des entreprises qui font des affaires au Mexique. Les droits de douane sur plusieurs biens atteignent bien souvent 20 p. 100.