

Minister of Industry,
Science and Technology and
Minister for International Trade



Ministre de l'Industrie, des
Sciences et de la Technologie et
ministre du Commerce extérieur

Statement

Déclaration

N° 93/10

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

**NOTES POUR UNE ALLOCUTION DE
L'HONORABLE MICHAEL WILSON,
MINISTRE DE L'INDUSTRIE, DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE
ET MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR
POUR PRÉSENTER LE SECRÉTAIRE MEXICAIN AU COMMERCE
EXTÉRIEUR ET À L'INDUSTRIE,
SON EXCELLENCE M. JAIME SERRA PUCHE,
À UN DÉJEUNER OFFERT
PAR L'INSTITUT CANADIEN POUR LES AFFAIRES INTERNATIONALES**

**MONTREAL (Québec)
Le 16 février 1993**

Monsieur le Président, Excellence, monsieur le Ministre, membres de l'Institut canadien des affaires internationales (ICAI), mesdames et messieurs.

Permettez-moi tout d'abord de remercier M. Richard French ainsi que les membres de l'Institut canadien pour les affaires internationales (ICAI) de Montréal d'avoir organisé cette magnifique rencontre. Je suis certain que cela s'avérera tout aussi utile qu'agréable.

C'est avec un vif plaisir que je souhaite ici la bienvenue à un collègue et ami, le secrétaire au Commerce extérieur et à l'Industrie du Mexique, son Excellence M. Jaime Serra Puche.

M. Serra tient les rênes du commerce extérieur du Mexique depuis maintenant plus de quatre ans. Nous avons eu le plaisir de l'accueillir, lui et ses collègues, hier à Ottawa dans le cadre de la neuvième réunion annuelle du Comité ministériel mixte (CMM) Canada-Mexique.

Cette rencontre a permis de raffermir les relations entre nos deux pays dans le cadre de consultations entre ministres canadiens et mexicains sur des questions d'ordre politique, économique, commercial et autres qui intéressent les deux pays.

Suite à ces consultations fructueuses d'hier, M. Serra en a profité pour venir à Montréal voir des exemples concrets de partenariats très réussis entre gens d'affaires canadiens et mexicains.

Il est important de noter que les sociétés canadiennes n'ont pas attendu que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre en vigueur pour commencer à profiter des débouchés de plus en plus importants qui s'offrent dans un Mexique aux marchés de plus en plus ouverts.

Ici même au Québec, et en particulier dans le grand Montréal, les sociétés ont déjà commencé à saisir ces nombreux débouchés. Et au fur et à mesure que le Mexique réduira davantage, et éventuellement éliminera ses tarifs et ses autres barrières non tarifaires, les sociétés canadiennes trouveront encore plus de débouchés dans ce pays.

Notre visite de ce matin avec M. Serra auprès de deux grandes sociétés de la région montréalaise a permis de souligner l'importance que le marché mexicain revêt pour notre pays.

Canadair et SR Telecom, de même que Atelier Montréal Facilities que nous visiterons cet après-midi, font déjà affaires avec le Mexique. Et ce sont des affaires qui rapportent des dizaines de millions de dollars, ou qui pourraient même atteindre des centaines de millions.

Assis à ma table se trouve un investisseur mexicain, M. David Cherem, président d'Artopex Plus, une compagnie qui emploie 300 personnes à Laval.

En plus d'investir dans Artopex Plus, Monsieur Cherem se chargera de la distribution des produits de la compagnie au Mexique. Quel meilleur exemple peut-il y avoir pour illustrer les possibilités de partenariat entre le Canada et le Mexique?

Cela indique, comme notre invité M. Serra l'a souligné par le passé, que l'ALENA est promis à un brillant avenir étant donné les éléments complémentaires de nos économies.

Il est important de noter que toutes ces compagnies québécoises sont des entreprises de fabrication qui vendent directement leurs produits au Mexique - comme SR Telecom et Bombardier -, ou qui ont conclu des marchés de services avec leurs équivalents mexicains - comme Atelier Montréal Facilities. Elles désirent toutes profiter des débouchés qui s'ouvrent déjà au Mexique près d'un an avant l'entrée en vigueur de l'ALENA.

La libéralisation du commerce crée de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens de produits et de services. C'est pour cela qu'elle a été et demeure l'un des principaux objectifs du Gouvernement du Canada.

Nous avons libéralisé nos échanges avec notre plus important partenaire commercial, les États-Unis, en signant l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis il y a plus de quatre ans. Maintenant, nous avons étendu ces dispositions - en y ajoutant certaines améliorations - au Mexique, notre principal partenaire commercial en Amérique latine. Notre but général est de libéraliser encore davantage le commerce dans le monde entier. C'est ce à quoi nous avons travaillé dans l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales à Genève.

C'est aussi l'objectif du Mexique. Et personne n'est mieux préparé que le secrétaire Serra à s'attaquer à cette énorme tâche.

En plus d'avoir mené à bien les négociations de l'ALENA, M. Serra est également à la tête des négociations de son pays avec la Colombie et le Venezuela (le Groupe de trois) et des réunions ministérielles au sein du GATT. Ancien professeur d'université en économie, M. Serra a passé plusieurs années au Secrétariat des Finances du Mexique avant d'occuper son poste actuel.

À titre d'ancien ministre des Finances, je dois avouer que de telles connaissances approfondies de l'économie du pays sont bien utiles pour un négociateur d'accords commerciaux complexes.

M. Serra tient les rênes du commerce extérieur du Mexique depuis maintenant plus de quatre ans. En tant que collègues chargés des négociations de l'ALENA pour nos pays respectifs, nous nous sommes rencontrés à de nombreuses occasions pendant les quatorze mois qui ont mené à la conclusion d'un accord.

Je tiens à vous dire que pendant les négociations de l'ALENA, j'en suis venu à apprécier les grands talents de négociateur de M. Serra ainsi que son sens de l'humour. Cela me rappelle la troisième conférence ministérielle, à Zacatecas.

Notre hôte nous a fait visiter un musée d'art traditionnel indien dans cette ville pittoresque du Mexique. En voyant les masques sur le mur, je n'ai pu m'empêcher de lui faire remarquer que maintenant je savais où il avait pris les nombreuses expressions faciales qu'il arborait au cours des négociations.

Voici donc un des partisans les plus ardents de l'Accord de libre-échange nord-américain et, dans le gouvernement de M. Salinas, l'un de ses principaux architectes, son Excellence M. Jaime Serra Puche.