

[Texte]

[Traduction]

[Traduction]

[Texte]

• 1005

I'm president of a firm called Katescorp, which operates out of Montreal. We do all of our own manufacturing, with 350 employees on our premises. I pride myself on the fact that we are a 100% domestic sourced manufacturer—up until the NAFTA kicks in in 1994, when all of a sudden I will not be a domestic manufacturer any more but must fall under TRQs.

Je suis également président de la société Katescorp, dont le siège social est à Montréal. Nous assurons la totalité de notre production grâce à un effectif de 350 employés qui travaillent sur place. Je m'enorgueilliss du fait que nous nous approvisionnons en totalité sur le marché national et que nous continuerons de le faire jusqu'à ce que l'ALÉNA entre en vigueur, en 1994, puisqu'à ce moment-là je ne serai soudainement plus un manufacturier national, mais que je tomberai sous le coup des contingents tarifaires.

The past year for our firm culminated a three-year investigation of entry into the United States market, which we did strongly this past year. We are now shipping into 25 states in the United States.

Nous avons terminé au cours de l'année révolue une étude de trois ans de la pénétration du marché américain, ce à quoi nous nous sommes d'ailleurs attachés, au cours des 12 derniers mois. Aujourd'hui, nous livrons dans plus de 25 Etats américains.

**Mr. Kivenko:** To Marty's right is Alvin Segal, one of our star performers, whose face must be familiar to anybody who watches Canadian television and reads the Canadian press.

**M. Kivenko:** À droite de Marty se trouve Alvin Segal, l'un de nos producteurs vedettes dont le nom est connu de tous ceux qui lisent les journaux canadiens et dont le visage est familier à ceux qui regardent notre télévision.

**Mr. Alvin Segal (Canadian Apparel Manufacturers Institute):** My name is Alvin Segal. I'm president of Peerless Clothing in Montreal. We employ approximately 1,300 operators, all in Montreal. We manufacture men's wool suits.

**M. Alvin Segal (Institut canadien des manufacturiers du vêtement):** Je m'appelle Alvin Segal et je suis président de Peerless Clothing, à Montréal. Nous employons environ 1 300 personnes, toutes à Montréal. Nous fabriquons des costumes en laine.

Since 1989, when the FTA came into force, we have roughly tripled our volume. Our exports are now 90% of our sales, all to the U.S. market. We've had a wonderful opportunity with the FTA. We have salesmen all over the United States, covering all the states. We are seen by the Americans as a threat, I suppose. That's what I've been told, although the 3,000 accounts that we sell to in United States love our product and compliment us almost every day. The Americans see us as a foreign intruder and they're not happy with the success we've had. All kinds of threats have been coming that with the NAFTA negotiations they would stop the success we've been having.

Depuis 1989, soit depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ, nous avons, grosso modo, triplé notre volume. Nos exportations représentent désormais 90 p. 100 de nos ventes, et toutes sont destinées au marché américain. L'ALÉ nous a véritablement ouvert de nouveaux créneaux. Nous avons des vendeurs un peu partout aux États-Unis, dans tous les Etats. Je suppose d'ailleurs que les Américains nous voient comme une menace. C'est du moins ce qu'on nous dit, même si nos 3 000 clients aux États-Unis adorent notre produit et nous complimentent presque tous les jours. Pour les Américains, nous sommes des envahisseurs étrangers, si bien qu'ils ne se réjouissent pas particulièrement de notre réussite. On nous a menacés, de toute part tout côté, en disant qu'à l'occasion des négociations de l'ALÉNA, les Américains mettraient un étouffoir sur nos succès.

Fortunately, in our product, wool suits, I don't see NAFTA as a threat because Mexico doesn't have the opportunity to use third world fabrics—not third world, offshore fabrics, as we have here in Canada. The only opportunity we've had and the reason we've been a success in the U.S. market is because we're able to offer offshore fabrics to the U.S. market. The last thing American retailers need from a Canadian apparel manufacturer is what they already have. They don't need us to manufacture and sell textiles that are offered by their own manufacturers. They want us for Italian fabrics, French fabrics, English fabrics. The last thing they want is more North American textiles than they already have.

Mais heureusement, dans notre gamme de produits, le costume en laine, je ne pense pas que l'ALÉNA soit une menace, car le Mexique n'a pas la possibilité d'acheter des tissus dans le tiers monde—je m'exprime mal, pas des tissus du tiers monde, mais des tissus à l'étranger, comme nous le faisons ici, au Canada. En fait, notre chance et la raison pour laquelle nous avons remporté un tel succès sur le marché américain tiennent au fait que nous pouvons écouler des tissus venant de l'étranger sur le marché américain. Ce que les détaillants américains ne veulent surtout pas de nous, c'est que nous leur livrions des tissus qu'ils ont déjà. Ils ne veulent pas que nous fabriquions et que nous leur vendions des textiles que leur proposent déjà leurs propres manufacturiers. Ils s'attendent à ce que nous leur livrions des tissus italiens, des tissus français, des tissus anglais. Ils ne veulent certainement pas encore plus de textiles nord-américains qu'ils n'en ont déjà.