

[Text]

Mr. LeBlanc: I have three questions. I'll ask the three of them first, and the witnesses can answer in whatever depth they have time for.

My first question is a big question. Could the witnesses explain the future orientation of the textile trade on a world-wide basis? Let me explain a little more precisely.

In your statistics, for example on imports to Canada, I read that roughly 40% of your imports of textile products come from the United States. What would the United States market be in total in terms of where it's sourced for textile material? And is that a growing market in terms of the possibilities for textile exports, if you look into the future?

Do you understand where I'm coming from with that question, or should I explain a little more?

Mr. Barry: I do, but it's going to be difficult to answer it in less than an hour and a half. But let me try.

Mr. LeBlanc: If you are unable to answer it completely, you might have some information on trends from your work that you could submit to the committee.

Mr. Barry: Yes, we'd be very happy to do that.

Is the United States market a growing market, from the point of view of Canadian companies entering the market for the foreseeable future? Yes, I would say it is. It's a mature market and it's growing slowly. But it is less heavily penetrated by competitive imports than the Canadian textile market. From memory, I think the value of textile imports into the United States is somewhere in the 10% range. In value terms, into Canada it's somewhere in the 40% range.

Mr. LeBlanc: What about other markets for Canada, besides the United States? Half our exports go to the United States. Do you see market growth in share or growth in market potential for textiles outside the United States, and if so, where?

Mr. Barry: Textile companies from Canada sell all over the world. One of the interesting phenomena resulting from the free trade agreement has been the growing orientation of companies to export business. There is one yarn producer in Ontario that did very little export business but that has found itself a niche in the United States and is doing well. But its experience has encouraged it to go further afield, and it is now exporting to the Far East. It is now selling in Japan and in Hong Kong. Our exports to the Asian Pacific area are something like \$150 million—not all that large, but not insubstantial. Also, Dr. Monton mentioned that his company exports to Europe, as do other companies.

Our support of NAFTA really stems from the fact that we see a hemispheric free trade area developing and we felt it was important for us to be inside it and a full participant on an equal basis as possible—and it's not totally an equal

[Translation]

M. LeBlanc: J'ai trois questions. Je veux les poser toutes en même temps, après quoi les témoins pourront y répondre en donnant tous les détails qu'ils auront le temps de fournir.

La première est assez vaste. Les témoins pourraient-ils m'expliquer quelle est l'orientation future du commerce du textile à l'échelle mondiale? Permettez-moi d'apporter des précisions.

D'après vos statistiques, par exemple sur les importations au Canada, à peu près 40 p. 100 de vos importations de produits textiles proviennent des États-Unis. Quel est le marché global des États-Unis quant à l'origine des matières textiles? Est-ce un marché en expansion quant aux possibilités futures d'exportation?

Avez-vous bien compris ma question ou voulez-vous des précisions?

M. Barry: J'ai compris, mais il me faudra au moins une heure et demie pour y répondre. Je vais quand même faire de mon mieux.

M. LeBlanc: Si vous n'arrivez pas à me donner une réponse complète, vous pourriez peut-être faire parvenir au comité des renseignements sur les tendances qui se dégagent de vos recherches.

M. Barry: Oui, nous le ferons avec plaisir.

Le marché américain est-il en expansion du point de vue des entreprises canadiennes qui voudront le pénétrer dans un avenir rapproché? Oui, je le crois. C'est un marché mûr dont la croissance est lente, mais les importations concurrentes en détiennent une part inférieure à celle équivalente au Canada. De mémoire, je crois que les textiles importés aux États-Unis détiennent à peu près 10 p. 100 de la valeur du marché tandis qu'au Canada, cette part est de 40 p. 100.

M. LeBlanc: Qu'en est-il des autres débouchés du Canada, à part les États-Unis? La moitié de nos exportations s'en vont aux États-Unis. Croyez-vous que notre part du marché des textiles peut s'accroître ailleurs qu'aux États-Unis ou qu'il existe certains nouveaux marchés potentiels, et le cas échéant, dans quel pays?

M. Barry: Les entreprises textiles du Canada vendent dans le monde entier. L'une des retombées intéressantes de l'Accord de libre-échange, c'est précisément que les entreprises se sont davantage orientées vers l'exportation. Un producteur de fil de l'Ontario qui exportait très peu s'est trouvé un créneau aux États-Unis et ses affaires vont bien. Cette réussite l'a encouragé à explorer d'autres débouchés et il exporte maintenant vers l'Extrême Orient, au Japon et à Hong Kong. Nos exportations vers les pays du Pacifique asiatique sont de l'ordre de 150 millions de dollars. Ce n'est pas énorme, mais c'est tout de même quelque chose. De plus, M. Monton a mentionné que son entreprise exportait vers l'Europe, comme le font d'autres aussi.

Nous appuyons l'ALÉNA parce que nous constatons qu'il aboutira une zone de libre-échange couvrant l'Amérique entière et que nous trouvons important d'en profiter pleinement, presque, mais pas tout à fait, sur un pied