

[Text]

In September 1990 we advised the then Minister for International Trade along those lines. And a year later, in September 1991, we sent a detailed submission to Minister Wilson setting out our NAFTA objectives.

As the NAFTA negotiations got under way in late 1991, it became clear that the Americans were taking advantage of them to impede our access to the U.S. market. I've already told you of our export success. In NAFTA the Americans moved to change the rules of origin for textiles and also for clothing to make them more restrictive. Our efforts to resist these initiatives, which were being supported by Mexico, were limited by our lack of negotiating leverage.

Once it became obvious that the rules would be the way the Americans and Mexicans wanted them, Canada's efforts focused on seeking compensation in the form of expanded and extended exceptions to the rules of origin, and these are known as tariff rate quotas. We've been talking about them in the free trade agreement. They have been renamed to be called tariff preference levels in NAFTA.

The final NAFTA deal, as it applies to textiles and clothing, is complex and must be assessed not by looking at each of its specific elements but rather by looking at the overall package. For each sector and for each partner there are good things and there are bad things, but it is the balance of what has been achieved that we think is relevant. We also think it's necessary to consider the alternatives. If not NAFTA, what are the alternatives?

We have found the balance achieved in the NAFTA agreement to be acceptable. We feel our negotiators did the best possible job in the light of the negotiating realities, and we found the alternatives inadequate. Therefore, we still believe it is in the best long-term interests of the Canadian textile industry to participate in a trilateral NAFTA agreement.

• 1110

Dr. Luis G. Monton (Canadian Textiles Institute): I'm president of Monterey Textiles. We're a relatively small company, weaving primarily acetate linings, but also other fabrics, for apparel and industrial end uses. We employ about 550 people and we sell about \$70 million worth of goods.

Our position really has been a Canadian-based position. Our company was formed about eight years ago out of the fabrics division of Celanese. I formed the company and I bought it about four years ago, with three other guys from Celanese. It's a completely privately owned organization. We use 99% Canadian raw materials. We employ people in Drummondville and Saint-Jean, primarily.

We would like to continue to succeed. In order to succeed, I think we have to do as well as we have domestically, as far as we can. And I'll tell you, it is not always easy to compete, particularly in the apparel industry,

[Translation]

En septembre 1990, nous en avons d'ailleurs informé le ministre du Commerce extérieur de l'époque; en septembre 1991, nous avons présenté un mémoire détaillé au ministre Wilson dans lequel nous établissions nos objectifs dans le cadre de l'ALÉNA.

Au fur et à mesure des négociations de l'ALÉNA, entamées à la fin de 1991, il était devenu évident que les États-Unis voulaient tirer la couverture de leur côté et empêcher notre accès au marché américain. Nous vous avons déjà parlé de nos succès au chapitre des exportations. Dans le cadre de l'ALÉNA, les Américains ont voulu changer les règles d'origine pour les textiles et pour le vêtement et rendre celles-ci plus restrictives. Nos efforts pour résister à de telles initiatives, qui avaient d'ailleurs reçu l'appui du Mexique, étaient limités par notre incapacité d'infléchir le cours des négociations.

Dès qu'il est devenu évident que les règles seraient celles qu'édictaient les Américains et les Mexicains, les efforts du Canada se sont concentrés sur la recherche de compensations, c'est-à-dire d'exceptions plus importantes aux règles d'origine, ce que l'on appelle les contingents tarifaires. On en avait parlé lors de l'Accord de libre-échange; dans le cadre de l'ALÉNA, il s'agit de niveaux tarifaires préférentiels.

Les dispositions de l'Accord qui s'appliquent aux textiles et aux vêtements sont complexes et doivent être évaluées non pas individuellement mais globalement. Pour chaque secteur et chaque partenaire, il y a des avantages et des inconvénients, mais il faut se concentrer sur l'ensemble. Il est nécessaire également de se demander quels autres choix s'offraient à nous si l'on n'adhérait pas à cet Accord de libre-échange nord-américain.

Nous estimons que dans l'ensemble, les dispositions de l'Accord sont acceptables. Nous estimons que nos négociateurs ont fait tout ce qu'il était possible de faire dans les circonstances et qu'il n'y avait guère d'autres solutions acceptables. Par conséquent nous estimons toujours qu'il est dans le meilleur intérêt à long terme de l'industrie textile canadienne de participer à cet accord trilatéral.

M. Luis G. Monton (Institut canadien des textiles): Je suis président de Monterey Textiles. Nous sommes une compagnie relativement petite, qui tisse principalement des doublures d'acétate mais également d'autres tissus pour le prêt-à-porter et d'autres utilisations industrielles. Nous employons environ 550 personnes et vendons environ 70 millions de dollars de marchandises.

Notre compagnie a ses racines au Canada. Elle a été créée il y a huit ans environ à partir de la division des tissus de Celanese. J'ai moi-même formé la compagnie et je l'ai achetée il y a quatre ans environ avec trois autres collègues de Celanese. Il s'agit d'une société privée qui utilise 99 p. 100 de matériaux bruts canadiens et qui emploie surtout des travailleurs de Drummondville et Saint-Jean.

Nous aimerions continuer à connaître du succès. Pour cela, nous devons continuer à réaliser de bons profits au Canada, dans la mesure du possible, mais il n'est pas toujours facile d'être compétitif, surtout dans le prêt-