

[Texte]

• 1620

**Mr. Moore:** Just to emphasize the chairman's comment, the big concern is investment because of the hub-and-spoke situation which would only get worse if, as, and when NAFTA is expanded to take in other countries in the western hemisphere, Chile for example. Mexico already has a number of bilateral freer trade agreements with Latin American countries which would further exacerbate the hub-and-spoke concerns, which would have led to deinvestment from Canada.

**Mr. Regan:** The point is if a company in Germany were intending to service the entire North American market from a plant on this continent, and if the United States had free access for product manufactured in that country, both with Mexico and with Canada, but Canada had it only with the United States, it would be one more argument in favour of siting your plant in the U.S. rather than in Canada.

**The Chairman:** I will be going to Mr. LeBlanc, but first I would like to ask a supplementary question.

The NAFTA includes an accession clause which allows other partners to join in later. How important do you feel that accession clause in the NAFTA is, of others being able to join at a later date? It still has to be defined and cleared out; maybe more specifically specified.

**Mr. Couchman:** We consider that a clear advantage. From our exposure, small as it is, in a relative sense Canadians are extremely well preceived, especially after NAFTA, in Mexico and Latin America. I think it is going to portray a clear advantage to Canadian exporters as against both European and Asian exporters.

**The Chairman:** Obviously exporters are competing all over the globe for business. I know each of your industries often knows who their main competitor is. But we are dealing here with a country where everyone makes a dollar an hour and there is no technical expertise, but we understand they are competing and making similar products. Do any members of the Exporters' Association, when they go out on the global market, face stiff competition from Mexican-based companies that actively compete with them?

**Mr. Moore:** I can think of one example, but it is a little indirect. And strangely enough it is really the battle for the U.S. market.

Canada exports about 27% of its cement production to the United States, largely to border areas, for reasons of freight. We came very close to losing that market for a number of reasons, but the main one was the Americans were very concerned about allegedly subsidized Mexican cement exports to the United States. The activities of the American industry to keep out Mexican cement were going to sideswipe our industry in no uncertain terms. There are all kinds of impacts of that nature.

[Traduction]

**M. Moore:** Je reviens sur les observations du président; la principale préoccupation se situe sur le plan des investissements car la situation créée par un accord fondé sur le modèle en étoile ne pourrait que s'aggraver le jour où l'ALENA serait étendu à d'autres pays de l'hémisphère occidental, par exemple le Chili. Le Mexique a déjà plusieurs ententes bilatérales de libéralisation du commerce avec des pays d'Amérique latine et un système d'accord en étoile conduirait forcément à un retrait des investissements canadiens.

**M. Regan:** Supposons qu'une compagnie allemande décidait de desservir l'ensemble du marché nord-américain à partir d'une usine sur ce continent, et supposons que les États-Unis aient libre accès aux produits fabriqués dans ce pays-là, à la fois avec le Mexique et le Canada, mais supposons que le Canada ait cette entente uniquement avec les États-Unis: ce serait une raison de plus de construire votre usine aux États-Unis et non pas au Canada.

**Le président:** Je vais donner la parole à M. LeBlanc, mais j'ai une question supplémentaire.

L'ALENA comprend une clause d'adhésion qui permet à d'autres pays d'adhérer à l'accord plus tard. À votre avis, quelle est l'importance de cette clause de l'ALENA, cette possibilité pour d'autres pays d'adhérer à l'accord plus tard? Je crois que cela reste à définir, qu'on n'a pas encore toutes les précisions voulues.

**M. Couchman:** Nous considérons que c'est un avantage certain. Jusqu'à présent, bien que nous ayons eu des contacts limités avec le Mexique et l'Amérique latine, nous sommes, nous les Canadiens, particulièrement bien considérés dans ces pays-là, surtout depuis l'ALENA. Les exportateurs canadiens vont y trouver un avantage certain, surtout par rapport aux exportateurs européens et asiatiques.

**Le président:** De toute évidence, c'est sur la scène internationale que les exportateurs se concurrencent. Les industries connaissent les principaux concurrents dans leurs secteurs. Cela dit, nous discutons du Mexique, un pays où les gens gagnent tous un dollar de l'heure, et où la technologie n'existe pas, ce qui ne les empêche pas de vous concurrencer et de fabriquer des produits comparables. Sur le marché international, y a-t-il des membres de l'Association des exportateurs qui se heurtent à une concurrence sérieuse de la part de compagnies mexicaines?

**M. Moore:** Je pense à un exemple, mais c'est peut-être assez indirect. En fait, ces compagnies-là se battent pour obtenir le marché américain.

Le Canada exporte environ 27 p. 100 de sa production de ciment aux États-Unis, surtout dans les zones frontalières, à cause des coûts du fret. Nous avons failli perdre ce marché pour diverses raisons, mais surtout parce que les États-Unis redoutaient les exportations de ciment mexicain à destination des États-Unis, des exportations qui étaient subventionnées, prétend-on. Les mesures prises par les Américains pour repousser le ciment mexicain ont failli balayer notre industrie. Ce genre de choses est très fréquent.