

[Texte]

Mr. Van de Walle: Does that happen generally or is that the exception?

Mr. Carter: I think on average it is a similar distance of transportation, a similar time expenditure, to move parts that distance. I do not think I am saying an exception. I think that is agreed to be a generally comparable distance of travel.

• 1610

M. Guilbault: Merci de votre présentation. Comme il y a de plus en plus d'économies qui s'ouvrent sur le reste du monde, les Canadiens peuvent bien participer à des négociations avec les États-Unis et le Mexique. Étant donné que le Mexique est un pays de 70 millions de personnes qui a connu une croissance assez bonne au cours des dernières années, ne pensez-vous pas que c'est un marché qui pourrait s'ouvrir et dont pourraient profiter les manufacturiers canadiens, même ceux de l'automobile?

Mr. Carter: I agree that over the long term there will be a market opening in Mexico. If I say this figure incorrectly when the report says otherwise, I stand to be corrected; however, from memory, 190 vehicles per citizen in Mexico is the ratio now in terms of how many vehicles are on the road to how many Mexicans own that vehicle. In Canada and/or the U.S., 17.5 individuals own vehicles. In Mexico 1 of 190 individuals owns vehicles; 1 of 17.5 or 1 of 15 individuals in Canada own vehicles.

When you then look at the income of a Mexican citizen, he is obviously not in a position to buy an \$18,000 car, truck or light pick-up. This will take a long period of time and income adjustment for a Canadian parts-maker to see a Mexican consumer able to afford an automobile. Over the long haul we predict that they will motorize quickly; however, it is a long-term goal or commitment.

Volkswagen is very clearly impressed with the site of their Mexican facility and is poised to export to South America. The whole issue of South America has not been raised yet, and obviously one wonders if Mexico will not be a bell-wether to other deals and if other South American countries will not soon look to this as a way of expanding their ability to trade with the U.S. and Canada. Of course, those are very difficult issues to address and probably outside the context of Mexico.

M. Guilbault: Quand on veut faire du commerce, on essaie de s'ouvrir le plus possible à sa clientèle et de faire des affaires et de la promotion. C'est un tout.

Chez moi, à Drummondville, il y a une entreprise qui s'appelle Siemens. On y fabrique des interrupteurs. La même entreprise fabrique aussi des interrupteurs au Mexique dans des *maquiladoras*. On vient d'investir chez nous 3 millions de dollars pour améliorer les choses et réduire le coût de fabrication de ces interrupteurs. Il y a de la nouvelle machinerie, et on parle beaucoup des coûts de la main-d'oeuvre et ainsi de suite.

J'ai lu un rapport de l'entreprise Siemens semblable au vôtre. Nos ouvriers drummondvillois sont aussi bons ou même meilleurs que les ouvriers mexicains. Avec ce qu'on a investi chez nous, le coût de l'interrupteur est passé de 2\$ à 1\$, alors qu'au Mexique, le coût de production de l'interrupteur est encore de 2\$ même si le coût de la main-d'oeuvre est inférieur.

[Traduction]

M. Van de Walle: Est-ce que cela se produit de façon générale ou est-ce l'exception?

M. Carter: Je pense qu'en moyenne il faut autant de temps pour expédier des pièces sur cette distance. Je ne crois pas qu'il s'agisse de l'exception. Il est généralement admis que les distances sont comparables.

Mr. Guilbault: Thank you for your presentation. Since more and more economies are opening up to the rest of the world, Canadians could certainly take part in talks with the United States and Mexico. Given that Mexico has a population of 70 million and has experienced fairly strong growth in recent years, do you not think that its market could open up and could be beneficial to Canadian manufacturers, even those in the automobile industry?

M. Carter: Je suis d'accord pour dire qu'à long terme il y aura des débouchés au Mexique. Il se peut que je me trompe dans mes chiffres, mais je pense me souvenir que, d'après le rapport, une personne sur 190 possède un véhicule au Mexique. Au Canada et aux États-Unis, une personne sur 17,5 ou sur 15 possède un véhicule.

Le revenu d'un Mexicain moyen ne lui permet pas de s'acheter une voiture, un camion ou une camionnette de 18,000\$. Il faudra attendre longtemps pour que les Mexicains aient les revenus nécessaires pour s'acheter une voiture. Nous pensons que cela se passera mais à long terme.

Il est clair que Volkswagen est très contente de l'emplacement de son usine au Mexique et qu'elle est sur le point d'exporter en Amérique du sud. On n'a pas encore soulevé la question de l'Amérique du sud, et il est à se demander si d'autres pays de l'Amérique du sud ne suivront pas l'exemple du Mexique pour essayer d'accroître leurs possibilités commerciales avec les États-Unis et le Canada. Il est, bien entendu, fort difficile de répondre à cette question, qui dépasse, d'ailleurs, probablement le contexte de notre discussion.

Mr. Guilbault: If a country wants to trade, it strives to be as opened as possible to its customers and to engage in business and promotional activities. These are all elements of an overall strategy.

There is a company by the name of Siemens in my city of Drummondville. It manufactures switches. The same company also manufactures switches in Mexico in *Maquiladoras*. The company has just spent \$3 million on its Drummondville plant to improve processes so as to reduce the cost of manufacturing the switches. It bought new equipment, and there has been a great deal of talk about labour costs, and so forth.

I read a report by the Siemens company that is similar to yours. Our workers in Drummondville are just as good or even better than Mexican workers. As a result of the company's investment in its Drummondville plant, the cost of a switch dropped from \$2 to \$1, while in Mexico the production cost is still \$2, even though the labour costs there are lower.