

*Les crédits*

parce que certains vont devoir consulter un avocat et que les avocats coûtent cher. Quelle honte.

Deuxièmement, que se passera-t-il si les fiduciaires doivent vendre des actifs? S'il leur faut vendre une de leurs petites entreprises? Ne serait-ce pas dommage? Troisièmement, et c'est l'argument le plus cynique de tous, que se passera-t-il s'il y a un enfant handicapé? Il faut garantir son avenir. Il faut le protéger, parce qu'il ne pourra pas subvenir à ses propres besoins.

Si je parle de cynisme, c'est parce que, si on cache 70 millions de dollars, par exemple, on peut sûrement prendre quelques précautions pour garantir l'avenir de l'enfant, lorsqu'il sera adulte. Mais je pense qu'on nous lance cet exemple de l'enfant handicapé pour nous mettre mal à l'aise. Il est difficile de le dire à la Chambre, mais voilà dans quel genre de cynisme on tombe lorsqu'on reçoit ce genre de renseignements. Ce n'est acceptable à aucun point de vue.

Comme nous manquons d'informations sur les fiduciaires familiales, nous ne savons pas combien il y en a ni combien d'argent elles représentent, mais nous savons que ce régime fiscal scandaleux est maintenu. Si le gouvernement réussit à imposer ses vues, ce régime se perpétuera encore 20, 30 ou 40 ans. Voilà jusqu'où va le cynisme.

Cela n'empêche pas le gouvernement de parler de celui qui fraude l'assurance-chômage. Il arrache peut-être quelques milliers de dollars au régime, mais que dit-on pour cet autre, qui a littéralement des millions de dollars? «Vingt et un ans, ce n'est pas assez. Nous allons vous donner encore un peu de temps pour mettre de l'ordre.»

C'est une approche un peu brutale, mais je tenais à parler de quelques politiques du gouvernement qui m'irritent. Nous ne devons pas toujours nous condamner les uns les autres, mais ces politiques me paraissent certainement mal inspirées.

• (1705)

**M. Pat Sobeski (Cambridge):** Monsieur le Président, je voudrais poser une question bien précise au sujet de l'ALENA et de l'une des raisons qui rend cet accord si important.

Chaque année, les exportations des producteurs canadiens de pièces d'automobile vers le Mexique atteignent environ 100 millions de dollars. À l'heure actuelle, le Mexique impose un tarif de 10 p. 100. Par conséquent,

une pièce de 100 \$, sur laquelle est imposé un tarif de 10 p. 100, se vend 110 \$ au Mexique. Les pièces d'auto fabriquées par les Américains sont également frappées d'un tarif de 10 p. 100.

Si le gouvernement du Canada adopte la politique du député et se retire de l'accord de libre-échange nord-américain, il se pourrait que les États-Unis et le Mexique, qui tenaient à l'origine à cet accord, finissent par s'entendre. Par conséquent, après la période de transition, la pièce du producteur canadien pourra se vendre 110 \$ au Mexique, comparativement à 100 \$ pour la pièce du producteur américain. De qui, pensez-vous, les Mexicains achèteront-ils leurs pièces? Qui attirera les investisseurs? Les États-Unis, bien sûr. Quel sort le NPD réserve-t-il à l'industrie canadienne des pièces d'automobile en refusant de placer les producteurs canadiens sur le même pied d'égalité que leurs homologues américains? Je rappelle au député que, au cours de ses audiences, le comité a eu du mal à obtenir des syndicats et autres intervenants une réponse à cette question.

Le député veut me faire croire que, en déchirant l'ALENA, en excluant le Canada, il réussira à protéger les habitants de sa circonscription, de la mienne et de Windsor, tous des gens qui vivent des exportations de nos producteurs de pièces d'automobile.

**M. Butland:** Monsieur le Président, je pense que le député n'a pas une vue d'ensemble. Le problème qu'il relève est un peu plus compliqué qu'il ne le laisse entendre.

Il n'a pas mentionné que la société General Motors a plus d'employés au Mexique qu'elle n'en a au Canada. Il s'agit de la mondialisation des échanges. Cela ira plus loin que le Mexique et s'étendra jusqu'en Argentine et au Salvador. J'ai vu des annonces dans lesquelles on vante les mérites du Salvador où l'on peut profiter des services de couturières sympathiques qui gagnent 33c. l'heure et où le réseau routier est bon. Ces annonces font la promotion du Salvador.

Il comprend mal les enjeux. Tout ce que ces multinationales veulent, c'est se réinstaller ailleurs. Elles s'installeront aux États-Unis, dans les États où les syndicats sont défavorisés, ou plus au sud, au Mexique. Les trois grands constructeurs d'automobiles ne le nient pas. Ils ont hâte de pouvoir s'établir là où les conditions sont plus favorables. Le seul empêchement vient des maudits syndicats qui suscitent trop de controverse et de mauvaise publicité.