

[Text]

looked at the skills of your five or six employees? Do you know their backgrounds, the kinds of education they have? What kinds of skills might you need two years down the road for your small business, and have you thought about some basic training programs your employees might go into?

So we've taken this Focus 2000, which is very much policy directed, and tried to provide these guidebooks, if you like, written by business people, knowing business language and having an awareness of small and medium-sized business, in a way that can communicate in a local community with the members of the local chamber.

This is an ambitious project. This is a decade-long project. We can talk all we like about the big companies getting into Mexico but if we wipe out now, or cease to grow, medium-sized companies in the local communities into the future companies of Canada, then we're in bad trouble. So, yes, we are focusing on those, but it is a very tough job.

**The Chairman:** Yes. I've always believed you have to have domestic strength before you can have export strength.

**Mr. Reimer:** This is not specific to NAFTA, yet it relates to NAFTA, and perhaps maybe even more to the FTA.

• 1200

You mentioned that trade agreements are not a panacea to solve everything, and one of the examples you used was of course the deficit and debt problems of Canada. I think we have another very major problem in spite of the increasing investment in Canada over the past three years, and that is the Government of Ontario. I'm not necessarily going after a different ideology, but the reality, whether you like the government or not, is it's having a dampening effect on our ability to seize the advantages the FTA gives us and NAFTA will give us in the long run. You used one example. Wouldn't this one also be a legitimate example to use?

**Mr. Ferchat:** Being a resident of Ontario, I'll respond to that point first, although I also have my associates here. I think we have to live in the real world, as you say, and in the past two or three years Ontario has been a fair target for aggressive governors from the United States, who come to solicit businesses to relocate to Tennessee, Alabama, and Georgia. Those governors have come here with a very strong sales pitch. There are statistics they can quote in terms of tax burden, disposable income and prices, particularly under the old Canadian dollar, which was really a problem.

I think we need to put our selling shoes on too. I think we have advantages to sell and we're underselling them. We're chipping away at the advantages also, but I think we are underselling ourselves in terms of a quality-of-life

[Translation]

d'une stratégie de ressources humaines ou de la formation? Avez-vous analysé les compétences de vos cinq ou six employés? Connaissez-vous leurs antécédents, savez-vous quelles études ils ont faites? De quel genre de compétences votre petite entreprise pourrait-elle avoir besoin dans deux ans et avez-vous songé à des programmes de formation de base que vos employés pourraient entreprendre?

Nous nous sommes donc inspirés d'Objectif 2000, qui porte beaucoup sur les politiques, et avons essayé de fournir de tels guides rédigés par des gens d'affaires qui connaissent la terminologie des affaires ainsi que des petites et moyennes entreprises, de façon à pouvoir communiquer dans une collectivité locale avec les membres de la chambre locale.

Il s'agit d'un projet ambitieux d'une décennie. Nous pouvons dire tout ce que nous voulons au sujet de l'arrivée des grandes entreprises au Mexique, mais si nous nous écrasons maintenant ou si nous cessons de transformer les moyennes entreprises de la scène locale en entreprises futures du Canada, nous aurons alors de graves difficultés. Nous concentrons nos efforts sur ces activités, mais la tâche est très difficile.

**Le président:** En effet. J'ai toujours cru qu'il fallait être solide sur le marché intérieur avant de l'être à l'étranger.

**M. Reimer:** La situation n'est pas particulière à l'ALÉNA, mais elle a trait à celui-ci et peut-être même encore plus à l'ALÉ.

Vous avez dit que les accords de commerce ne sont pas des panacées et vous avez donné l'exemple du déficit et de l'endettement du Canada. D'après moi, nous avons un autre problème très grave, en dépit de l'accroissement de l'investissement au Canada depuis les trois dernières années, c'est-à-dire le gouvernement de l'Ontario. Je ne préconise pas nécessairement une idéologie différente, mais la réalité, que l'on appuie le gouvernement ou non, est que celui-ci entrave notre capacité de tirer profit à long terme de l'Accord de libre-échange et de l'ALÉNA. Vous avez donné un exemple. Cela ne constitue-t-il pas aussi un exemple légitime?

**M. Ferchat:** En tant que résident de l'Ontario, je vais répondre à ce point d'abord, bien que mes associés soient aussi ici. D'après moi, nous devons vivre dans le monde véritable, comme vous l'avez dit, et depuis deux ou trois ans, l'Ontario a constitué une cible idéale pour des gouverneurs américains énergiques qui viennent inviter des entreprises à déménager au Tennessee, en Alabama ou en Georgie. Ces gouverneurs viennent ici avec des arguments très forts. Ils peuvent citer des chiffres concernant le fardeau fiscal, le revenu disponible et les prix, surtout avec l'ancien dollar canadien qui posait vraiment un problème.

Je crois que nous aussi, nous devons vendre notre marchandise. J'estime que nous avons des avantages à vanter, mais que nous ne le faisons pas. En plus, nous détruisons ces avantages à petit feu, et j'estime que nous n'insistons pas