

Initiatives ministérielles

Cette situation réduit l'accessibilité du marché américain pour les petites entreprises canadiennes. À la fin de février 1992, j'ai reçu une lettre de LA Systems Ltd. de Penticton, en Colombie-Britannique. Il s'agit d'une entreprise manufacturière de ma circonscription qui fabrique des produits pour usage récréatif destiné aux parcs publics. M. Tim Arbuthnot déclare:

Nous avons récemment constaté que le service des parcs nationaux levait des obstacles que nous trouvons difficiles à accepter. Il semble que sa politique consiste à n'acheter qu'aux États-Unis, et nous avons constaté la mise en oeuvre de cette politique parce que ce service est un de nos clients sur plusieurs sites où nous travaillons. Nous ne sommes pas versés dans les questions de libre-échange, mais nous avions toujours supposé que le gouvernement du Canada encourageait le secteur manufacturier à exporter. En ce moment, aucun autre produit ne se compare aux produits «Waterplay» que nous avons conçus et que nous fabriquons. Comme nous sommes une petite entreprise, plusieurs emplois dépendent du volume de nos ventes, aussi nous efforçons-nous de nous imposer en Amérique du Nord et dans certains pays outre-mer. Nous sommes sur le point de percer sur des marchés outre-mer où nos produits sont en grande demande, mais nous avons peine à croire que nous nous heurtons à des obstacles au libre-échange dressés par notre voisin immédiat.

C'est seulement un exemple des nombreux problèmes qu'ont rencontrés les industries et les petites entreprises du Canada qui ont voulu s'implanter sur le marché américain.

Étant donné que l'Accord de libre-échange devait ouvrir les marchés et élargir le territoire de vente de nos fabricants, il me semble que cela ne fonctionne pas très bien pour nos fabricants et que nous devons nous montrer plus fermes afin d'aider nos entreprises comme, semble-t-il, les Américains aident les leurs. Nous devons, comme les Américains, assurer la viabilité de nos petites entreprises en amenant un certain nombre d'entreprises à se fournir auprès des petites entreprises.

Quand je regarde certaines de ces petites entreprises, je me demande si l'Accord de libre-échange fonctionne vraiment et si nous ne nous sommes pas fait avoir, comme cela en a tout l'air, dans le secteur des approvisionnements sur le marché américain. Avec un plafond de seulement 29 000 dollars canadiens, il y a de quoi être inquiet au sujet d'un accord de libre-échange nord-américain.

Je veux parler ici d'un problème qu'a eu la compagnie SunDew Foods Ltd. d'Okanagan Falls, en Colombie-

Britannique, qui écrit ceci dans une lettre adressée à Michael Wilson:

Je m'inquiète vraiment de l'empressement de votre gouvernement à promouvoir l'ALENA. Je possède, dans la vallée de l'Okanagan, une petite compagnie de transformation d'aliments qui traite environ 8 000 tonnes de fruits de verger et de baies chaque année. Elle verse chaque année 500 000 \$ en salaires et met dans les poches des agriculteurs de la vallée de l'Okanagan un million de dollars. Notre expérience de l'accord commercial Canada-États-Unis est assez mauvaise. On nous avait promis des règles du jeu équitables; cela n'a pas été le cas. Ma compagnie reçoit régulièrement des pétitions de collectivités de l'État de Washington lui demandant d'aller s'installer de l'autre côté de la frontière. On me dit que ma compagnie n'aurait pas de taxes à payer à l'État, et que les taxes, en général, sont moins élevées. Les taxes municipales représentent 20 p. 100 de moins de celles que je paye au Canada. On me dit qu'il est moins cher d'emprunter, que la main-d'oeuvre coûte moins cher et que je pourrais apposer sur mes produits l'étiquette «American Made» qui me donnerait immédiatement accès au marché américain. Outre cela, en vertu de l'ALE, je pourrais vendre mes produits à bas prix au Canada.

Vous me faites signe, monsieur le Président, que mon temps de parole est écoulé. Toutefois, selon le Règlement, je crois avoir droit de parole pendant 20 minutes.

• (1720)

J'ai commencé à parler à 17 h 4. Je suppose que j'ai la parole jusqu'à 17 h 24.

Le président suppléant (M. Paproski): Que vous ayez commencé à 17 h 4 ou non, là n'est pas la question. L'heure réservée aux initiatives parlementaires commence à 17 heures.

Je vous permets de poursuivre votre intervention, mais rien ne m'y oblige.

M. Whittaker: Monsieur le Président, je vous sais gré de votre indulgence et, étant donné votre générosité, j'essaierai d'être le plus bref possible.

Ce que je voudrais donc faire à ce moment-ci, c'est présenter au gouvernement canadien quelques propositions qui lui permettraient d'appliquer la substance de cette motion, afin d'aider la petite entreprise et les fabricants de produits canadiens.

Tout d'abord, le gouvernement devrait prévoir un programme visant à accorder plus de marchés de l'État aux petites entreprises canadiennes. Les États-Unis disposent d'un programme analogue et accordent une majoration de 12 p. 100 en faveur de leurs petites entreprises. Autrement dit, les fournisseurs américains ont une prime d'encouragement de 12 p. 100.