

[Text]

four years, and we expect that program to extend beyond that period of time.

By way of background, S.R. Telecom is Montreal-based, our sales are approximately \$60 million a year, and we have 350 employees. We have been trying to introduce our products into Mexico for more than eight years, and in 1992, we have achieved sales in the order of \$17 million to four different companies—two telephone companies, a national cement company, and another smaller private enterprise.

The Chairman: Did you make entry into Mexico after we joined the GATT? Was that about the timing of it?

Mr. Couchman: The year we made our first marketing entry into Mexico was about 1983, and I'm not sure when GATT was.

The Chairman: It was 1985.

Mr. Couchman: So we were there before.

The Chairman: Okay.

Mr. Couchman: It's very typical of telecommunication products to have a very long lead time of working with engineers within telephone companies before you actually obtain orders. Eight years is a long time, but four years is more typical.

As I say, we were selected as one of four suppliers for this national program in Tel-Mex; this is a key program of installing first-time telephone service in 2,500 towns per year in 1992, and we expect that to go on for a number of years.

In general, the facilities, accommodation, transportation, and resources for people have been excellent compared to the rest of the world in which we deal, which is approximately 65 countries. We have found cooperation to be excellent and great willingness of people to get on with having telephone service installed. As a matter of fact, it's much superior to many other countries in the world, where it's not uncommon to take up to a year or two to get one of these telephone systems installed.

In terms of the NAFTA, we have seen little effect to date. However, as all our competitors are outside the United States and Canada, we presume that when the full effects of the NAFTA take place we will have a clear and improved advantage when it comes to the cost of customs duties to our competitors importing products into Mexico.

As to future prospects, we are dealing with a number of other companies in Mexico, and we expect this market will probably increase by 50% in 1993. It's too early to forecast beyond that period.

Thank you.

• 1610

Mr. Regan: Mr. Chairman, I would now call on Mr. Richard Gottlieb, if I may.

[Translation]

2 500 villes par année au cours des quatre prochaines années. Par la suite, il est probable que le programme sera prolongé.

Je vais vous expliquer qui nous sommes; S.R. Telecom est une compagnie basée à Montréal dont les ventes s'élèvent à environ 60 millions de dollars par année; nous avons 350 employés. Voilà plus de huit ans que nous essayons de percer sur le marché mexicain et, en 1992, nous avons conclu des ventes de l'ordre de 17 millions de dollars avec quatre compagnies, deux compagnies téléphoniques, une société nationale de ciment et une autre entreprise privée de moindre importance.

Le président: Est-ce que vous avez pénétré sur le marché mexicain après que nous ayons signé l'Accord du GATT? À peu près à ce moment-là?

M. Couchman: Notre première transaction avec le Mexique a eu lieu en 1983 et je ne sais plus très bien à quel moment l'Accord du GATT a été signé.

Le président: C'était en 1985.

M. Couchman: Nous étions donc là avant.

Le président: D'accord.

M. Couchman: Dans le secteur de télécommunications, le plus souvent il faut travailler avec des ingénieurs des compagnies téléphoniques pendant de longues années avant d'obtenir de véritables commandes. Huit ans, c'est très long, mais en général, il s'agit d'environ quatre ans.

Comme je vous l'ai dit, Tel-Mex nous a choisis avec trois autres fournisseurs pour participer à ce programme national. C'est un programme clé qui prévoit l'extension du réseau téléphonique à 2 500 villes en 1992 et qui devrait se poursuivre pendant plusieurs années.

En général, si on compare cette situation à celle de quelque 65 pays avec lesquels nous traitons, nos collaborateurs ont trouvé là-bas d'excellentes installations, conditions de transport et d'hébergement et ressources. L'accueil est excellent, et les gens sont heureux de l'arrivée des services téléphoniques. En fait, cette situation est bien supérieure à ce que nous trouvons dans beaucoup d'autres pays du monde où il faut souvent un an ou deux pour installer ces systèmes téléphoniques.

Quant à l'ALÉNA, jusqu'à présent nous n'avons pas vu beaucoup de différences. Toutefois, comme tous nos concurrents sont de pays autres que les États-Unis et le Canada, nous supposons que lorsque l'ALÉNA sera en place, cela nous donnera un avantage très net sur le plan des droits de douanes par rapport à nos concurrents qui exportent des produits vers le Mexique.

Quant à nos perspectives d'avenir, nous avons des rapports avec plusieurs autres compagnies au Mexique et nous nous attendons à ce que ce marché augmente de 50 p. 100 en 1993. Il est encore trop tôt pour prévoir à plus long terme.

Merci.

M. Regan: Monsieur le président, si vous le permettez, je vais maintenant demander à M. Richard Gottlieb de prendre la parole.