

[Texte]

other way they can benefit from this agreement, and my company can benefit from this agreement, is by moving to the United States and hooking into their data communications system that will come up into Canada and cost me less to communicate to my Canadian branches—19 Canadian branches across Canada—than I can from Winnipeg. And the Royal Bank can communicate to its 1,300 or 13,000, or whatever it is, branches across Canada from an office in the United States. But if we move to the United States, and the Royal Bank moves to the United States, and everybody else, who is going to support the east-west in-Canada system that the smaller businesses needs?

Mr. Axworthy: So Mr. Loewen, essentially. . . Could I just ask about the—

The Chairman: I have to go to Mr. Crosby. I am sorry, Mr. Axworthy.

Mr. Crosby: Mr. Huechert and colleagues, welcome to the committee. I have heard your presentation. It raises some very serious concerns, and I would like to explore them with you. First of all, can you tell me a little bit about your association? Who are your members, and what sector of the information of computer services do you represent?

Mr. W. Loewen: We represent data processing. Companies send data to us either over the telecommunications line or through couriers. We process it and send the results back to them. We have members across Canada. We have about 60 members; to quite an extent the smaller firms in the industry.

Mr. Crosby: So you are sort of in the small business sector, you might say.

Mr. W. Loewen: We are, yes.

Mr. Crosby: Who are your clients? That is really what I would like to know. Who are your customers, because obviously you fear they will desert you after a free trade agreement?

Mr. D. Turner: I would like to clarify that. We are not afraid for our particular business. That is not where the concern is. The concern is in that high-tech area we represent inside Canadian corporations that have foreign ownership, American ownership. It is not that we could not compete with the Americans coming here. We do not have any problem with that at all, or going down there.

Mr. Crosby: My question was not a loaded one. I thought that if you faced difficulties as a result of free trade, it must be by loss of customers, loss of clients. But that is not the case. Are you are going to keep your customers?

[Traduction]

parler de mes propres intérêts. La deuxième façon pour un entrepreneur de tirer partie de l'accord, c'est de s'installer aux États-Unis. Mon entreprise pourrait très bien le faire et se brancher sur le système de communications américain qui sera relié au Canada et qui me permettra de communiquer avec mes 19 succursales canadiennes pour un coût moindre que depuis mes bureaux de Winnipeg. Pour la Banque royale, c'est la même chose. Elle peut communiquer avec ses 1,300 ou 13,000 succursales réparties à travers le Canada, à partir d'un bureau situé aux États-Unis. Mais, si nous déménageons aux États-Unis, si la Banque royale nous imite et si tout le monde fait pareil, qui restera-t-il pour assurer le fonctionnement du réseau de communications est-ouest dont les petites entreprises ont besoin.

M. Axworthy: Alors, monsieur Loewen, est-ce que je pourrais savoir. . .

Le président: Je suis désolé, monsieur Axworthy, je dois donner la parole à M. Crosby.

M. Crosby: Je souhaite la bienvenue à M. Huechert et ses collègues. J'ai écouté votre exposé qui soulève des questions très importantes que j'aimerais approfondir avec vous. Tout d'abord, pouvez-vous me présenter votre association? Qui sont vos membres et quel est le secteur des services informatiques que vous représentez?

M. W. Loewen: Nous représentons le secteur du traitement des données. Nous traitons les données que nous font parvenir les entreprises, par télécommunications ou par messenger. Après le traitement, nous leur faisons parvenir les résultats. Les membres de l'association sont répartis à travers tout le pays. Il y en a environ 60, qui proviennent surtout des petites entreprises.

M. Crosby: Vous faites donc partie du secteur de la petite entreprise.

M. W. Loewen: En effet.

M. Crosby: Qui sont vos clients? J'aimerais connaître vos clients, parce que, bien entendu, vous avez peur qu'un accord de libre-échange vous fasse perdre ces clients?

M. D. Turner: Permettez-moi de préciser que nous n'avons pas personnellement d'inquiétudes pour nos entreprises. Le problème n'est pas là. Le véritable problème se pose au niveau des services de haute technologie que nous représentons et qui font partie des sociétés canadiennes appartenant à des intérêts étrangers, américains. Nous n'avons pas peur de nous mesurer aux Américains qui viendraient s'installer ici et nous pouvons très bien aller nous-mêmes nous installer aux États-Unis.

M. Crosby: Ma question n'était pas piégée. Je pensais que le libre-échange pouvait vous causer des difficultés en vous faisant perdre des clients. Mais ce n'est pas le cas. Allez-vous garder vos clients?