

[Texte]

When they have produced their films and their books, and they have advertised them and invested in them, we represent a simple adjunct to their market. Our cultural industries are weak and would have a lot of trouble surviving in a totally free market. They would be dead from step one. So that is the second question—to preserve some chance for them to compete against this giant across our border.

• 1140

Mr. Scott: So I take it from what both you and Mr. Hepburn have said, from the departmental point of view—and we will leave it to the minister and other ministers to express policy—you do not want to see any change from the Canada-U.S. Free Trade Agreement, as it presently stands, in any future negotiations with Mexico.

The Chairman: We are getting very close to asking these officials to express department policy. With respect, I really think that is the kind of question that should wait until the minister is here.

Mr. Scott: Fair ball, Mr. Chairman.

I would like to follow up on what is in this information about improved access by all Canadians to our arts and heritage. I am talking about the Canadian recording industry specifically. I happen to know a recording artist relatively well. She will have a record coming out shortly, and we will see what happens with Priscilla Wright's ventures in Canada and beyond the border.

Canadian recording artists are having increasing difficulty getting their material sold and heard in the United States, even under the current Canada-U.S. Free Trade Agreement. When you talk about improved access, are you talking about improved access for Canadians to hear Canadian-produced material within our borders, or are you also talking about improved access beyond our borders, specifically in the United States? If so, how will this improved access be achieved?

Mr. Racine: The issue you raise is another vital issue for all cultural industries in Canada. When you ask them what you can do to help them they say they would like to see Canadian ownership protected, and they want to know they are protected when they enter into an exclusive distribution agreement in Canada. They will say that they want some support to increase their financial and organizational strength, but they will also say—and this is true in sound recording as it is in other cultural industries—that they need access to international markets. Our market is not very big, certainly not in French Canada, and it is not that big in English Canada either.

They need to have access, so there must be some needs in terms of international marketing. This is the vital area of growth. They must export, because the domestic market will never be big enough. You are right, this is one of their

[Traduction]

Une fois que les Américains ont produit leurs films et leurs livres, qu'ils ont fait leur publicité et qu'ils ont investi dans ces produits, nous ne formons qu'un simple ajout à leur marché. Nos industries culturelles sont faibles et auraient beaucoup de mal à survivre dans un marché totalement libre: elles seraient mort-nées. Voilà le deuxième volet de ma réponse: il faut leur donner quelques chances de pouvoir concurrencer notre géant voisin.

M. Scott: Nous nous en remettons à votre ministre et aux autres en ce qui concerne la politique. Mais si j'ai bien compris ce que vous-même et M. Hepburn avez dit, le ministère ne souhaite pas voir quelque modification que ce soit apportée à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, au cours de négociations avec le Mexique.

Le président: C'est presque une question de politique ministérielle que vous posez aux fonctionnaires. Je pense que vous devriez attendre que le ministre compare pour lui poser ce type de question.

M. Scott: C'est de bonne guerre, monsieur le président.

J'aimerais reprendre ce qui se trouve dans votre document d'information et qui mentionne un accès accru de la part des Canadiens à nos arts et à notre patrimoine. Je voudrais me reporter plus particulièrement à l'industrie canadienne du disque. Il se trouve que je connais assez bien une artiste qui endisque et dont un disque sortira très prochainement. Nous verrons bien ce qu'il adviendra des entreprises de Priscilla Wright au Canada et à l'étranger.

Les artistes canadiens qui endisquent ont de plus en plus de difficultés à vendre leurs produits et à se faire entendre aux États-Unis, et ce en dépit de l'accord actuel de libre-échange entre nos deux pays. Lorsque vous dites qu'il faut un meilleur accès, voulez-vous dire qu'il faut que les Canadiens aient de plus en plus accès à ce qui se fait au Canada à l'intérieur de nos frontières, ou voulez-vous dire qu'il faut qu'ils aient un meilleur accès aux marchés étrangers, et plus particulièrement à celui des États-Unis? Le cas échéant, comment y parvenir?

M. Racine: La question que vous soulevez est elle aussi vitale pour les industries culturelles du Canada. Lorsqu'on demande à ces dernières ce qu'il faut faire pour les aider, elles répondent qu'elles voudraient protéger la propriété canadienne, et elles veulent savoir qu'elles sont protégées lorsqu'elles concluent un accord de distribution exclusive au Canada. Bien sûr, elles veulent qu'on les aide à renforcer leur position du point de vue de leurs finances et de leur organisation, mais elles affirment aussi qu'elles ont besoin d'avoir accès aux marchés internationaux, ce qui est tout aussi vrai de l'industrie de l'enregistrement sonore que des autres industries culturelles du Canada. Le marché du Canada anglais n'est pas très vaste, et encore moins celui du Canada français.

Ces industries ressentent donc certains besoins au niveau de leur mise en marché internationale. C'est pour elles un domaine de croissance vital, puisqu'elles doivent exporter, étant donné que le marché national ne sera jamais suffisant.