

[Texte]

from Canada represent 30% of our gross national product, as members are well aware, so as a country that produces a great deal and has a small capacity to consume, our standard of living is to considerable degree dependent upon the exports that we are able to achieve into the various international markets.

The North American Free Trade Agreement, which binds Canada, the United States and Mexico together into one pack, is not in itself a big deal as far as Canada is concerned—in relation to today's trade. Our trade with Mexico at the present time is in the vicinity of \$3 billion a year, which constitutes less than 1% of our present trade with the United States, I believe. But in a country that is showing a rapid rate of growth and has tremendous future potential, it is the opening of a very important doorway for Canada. Above all, after analysis of the agreement, it is our belief that this one is a freebie for Canada. We are obtaining that access while giving away practically nothing in the course of the negotiations.

Before calling on Mr. Couchman, I would want only to add our deep-rooted belief that the liberalization of trade around the world, in its various forms, since the end of World War II has been the single most important contribution to the improvement of the standard of living in a great number of the countries of the world, and that with this improvement and the growth of trade have come opportunities for those countries that are behind in growth or that have been growing more recently than our countries to devote energy and attention to such subjects as the environment and human rights, which perhaps had been neglected in the past. I believe trade with those countries makes a positive contribution in that regard.

• 1605

I hear bells ringing, Mr. Chairman. Should I call on Mr. Couchman, or are you about to leave?

The Chairman: No, it's a 30-minute bell, and I understand the Canadian Exporters' presentation is well under 30 minutes, so we will hear the presentation and then members will proceed to vote.

Mr. Regan: Thank you very much, Mr. Chairman. In that event, perhaps I could finish by saying that we of course are primarily here to answer any questions you may want to direct to us as exporters, but I would now call upon Mr. Couchman to tell you something about the Mexican market, his experience and the experience of his company there.

Mr. W. Ronald Couchman (Canadian Exporters' Association): Mr. Chairman and members, S.R. Telecom created the world's first radio to supplement other copper wire cable access to telephone users outside urban centers. As such, our product is very ideal for the Mexican market and we have been selected by Tel-Mex as part of a very interesting program that requires that 2,500 towns per year be served with a first-time telephone service over the next

[Traduction]

le plan bilatéral ou multilatéral. Les exportations canadiennes comptent pour 30 p. 100 de notre produit national brut, comme les députés le savent; en conséquence, dans un pays comme le nôtre où la production est importante et le marché de consommateurs restreint, le niveau de vie dépend en grande partie du volume de nos exportations vers les différents marchés internationaux.

L'Accord de libre-échange nord-américain, conclu entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, n'est pas extrêmement important pour le Canada, par rapport à notre commerce extérieur global. Nos échanges avec le Mexique, à l'heure actuelle, représentent environ 3 milliards de dollars par an, soit moins de 1 p. 100 de notre commerce extérieur avec les États-Unis, sauf erreur. Cet accord donne toutefois au Canada accès à un marché très prometteur, dans un pays qui connaît un taux de croissance rapide et dont les possibilités futures sont énormes. Et surtout, après avoir bien analysé l'accord, nous sommes convaincus qu'il est avantageux pour le Canada. Nous gagnons l'accès à ce marché sans être obligés de faire d'énormes concessions dans le cadre des négociations.

Avant de donner la parole à M. Couchman, je voudrais ajouter que nous sommes intimement convaincus que la libéralisation des échanges dans le monde entier, sous ses diverses formes, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, est le facteur qui à lui seul a le plus contribué à améliorer le niveau de vie d'un grand nombre de pays du monde. Grâce à cette amélioration et à l'expansion du commerce extérieur, les pays dont le taux de croissance est moins rapide ou qui se sont développés plus récemment que les nôtres ont eu là l'occasion de consacrer leurs énergies et leur attention à des domaines comme l'environnement et les droits de la personne, qui avaient peut-être été négligés par le passé. À mon avis, le commerce extérieur avec ces pays joue un rôle très utile à ce titre.

Monsieur le président, j'entends la sonnerie; dois-je donner la parole à M. Couchman ou êtes-vous sur le point de partir?

Le président: Non, c'est une sonnerie de 30 minutes et on m'a dit que l'exposé des exportateurs canadiens était loin de durer 30 minutes. Nous allons donc vous écouter après quoi nous irons voter.

M. Regan: Merci beaucoup, monsieur le président. Dans ce cas, je pourrais peut-être terminer en vous disant que nous sommes là avant tout en notre qualité d'exportateurs et pour répondre à toutes vos questions. Mais je vais maintenant demander à M. Couchman de vous parler du marché mexicain, de son expérience personnelle et de celle de sa compagnie dans ce domaine.

M. W. Ronald Couchman (Association des exportateurs canadiens): Monsieur le président, membres du comité, S.R. Telecom a été la première compagnie au monde à créer un système radiophonique à l'intention des usagers à l'extérieur des centres urbains pour compléter les réseaux câbles. Notre produit est donc idéal pour le marché mexicain et Tel-Mex nous a choisis pour participer à un programme très intéressant qui prévoit l'extension du réseau téléphonique à