

[Text]

**Mr. Axworthy:** One of the things we are told constantly is that people should not be afraid of this agreement, this agreement is for those who have confidence in the future and can go into this American market and hack away. It seems to me you are all very successful in your businesses. You have shown confidence in the past. Why are you losing your confidence now?

**Mr. D. Turner:** I do not think we are afraid of our capabilities. As the previous witness said, we are as smart, we are as bright. We may or may not be as ambitious. But we are smaller. They do not seem ever to consider that. There is a big difference in size. There is a big difference in financial wealth. The first thing anybody who pushes free trade introduces is the big potential market. My first reaction is to look at the big guy who is going to hammer you over the head with a stick, if he wants to.

In our particular business I am not afraid of competition coming from across the border. I would be delighted to have some firm come up from Minneapolis or Chicago and compete with us in here. It would be wonderful. We probably could survive, and maybe even thrive, in their environment. I do not think that is what our concern is. We are talking about not our business but our industry technicians.

**Mr. Axworthy:** What you are saying so far is that because of the foreign investment, the control of so many companies, where their head offices are located in the United States, that is where they do their data processing, unless they are required by some performance requirement in Canada, through their investment, to do it in this country. If you take that away, they are obviously going to do it in their head offices, and therefore the smaller Canadian. . . Is that the equation? Would that be it?

**Mr. D. Turner:** Yes.

**Mr. Axworthy:** So that is what happens.

**Mr. W. Loewen:** Dealing with the question of confidence, I find it quite offensive that they suggest those of us who oppose this agreement lack confidence. I can tell you I have been competing with five major banks for twenty years, and I have never lacked in confidence one bit. But you have to look at reality.

• 1025

Every businessman can benefit from this agreement if he is one of two things: one, that he is able to sell out. He has all the American money to bid for his company. I am sure I could get at least \$5 million more for my company under this agreement than I could get without this agreement. But I am not here to talk for just myself. The

[Translation]

émoulués de l'université et assurer leur formation. A mon avis, ce sera la catastrophe. Or, les banques fournissent une grande part de ce personnel qualifié aux petites entreprises.

**M. Axworthy:** On nous répète constamment de ne pas avoir peur de l'accord du libre-échange, que cet accord est fait pour ceux qui ont confiance dans l'avenir et qui peuvent se tailler une place sur le marché américain. Il me semble que vos entreprises sont très florissantes et que vous avez prouvé par le passé, que vous avez eu confiance dans votre entreprise. Pourquoi perdez-vous tout à coup votre confiance?

**M. D. Turner:** Je ne pense pas que nous n'ayons pas confiance dans nos capacités. Comme l'a dit le témoin précédent, nous sommes tout aussi intelligents que les Américains, on peut être aussi ambitieux qu'eux. Mais, nous sommes plus petits. Cela ne semble même pas les effleurer. La différence est énorme sur le plan de la taille et des actifs financiers. La première chose que les partisans du libre-échange fait miroiter c'est l'accès à l'énorme marché américain. Ma première réaction c'est de me sentir fragile à côté d'un géant qui peut m'assommer s'il le veut.

Dans mon domaine je n'ai pas peur de la concurrence américaine. Je serais ravi de me mesurer à une entreprise de Minneapolis ou de Chicago qui viendrait s'installer ici. Ce serait formidable. Nous pourrions survivre et probablement prospérer dans un environnement américain. Je ne pense pas que ce soit là le véritable problème. Je n'ai pas d'inquiétude pour notre entreprise, mais pour nos techniciens.

**M. Axworthy:** Ce que vous voulez dire, c'est qu'en raison des investissements étrangers, bon nombre d'entreprises dont les sièges sociaux sont situés aux États-Unis effectuent leurs opérations des traitements des données dans ce pays, à moins qu'elles ne soient tenues, pour pouvoir investir au Canada, de les effectuer ici. Si l'on supprime cette obligation, elles vont bien entendu se tourner vers leurs sièges sociaux et laisser tomber le Canada. . . est-ce que j'ai bien compris?

**M. D. Turner:** C'est exact.

**M. Axworthy:** Voilà donc ce qui se passe.

**M. W. Loewen:** Je suis outré que l'on puisse dire que les gens qui, comme moi, s'opposent au libre-échange manquent de confiance. Je peux vous dire que j'ai fait concurrence à cinq banques importantes pendant vingt ans, et à aucun moment je n'ai douté de mes capacités. Mais il faut faire face à la réalité.

Un entrepreneur peut bénéficier de deux manières de l'accord de libre-échange: premièrement, il peut vendre son entreprise et la vendre cher aux acheteurs américains. Je suis certain que je pourrais tirer de la vente de mon entreprise au moins cinq millions de dollars de plus suite à la signature de l'accord. Mais je ne suis pas ici pour