

[Text]

was a public press release issued by Maureen Kempston Darkes from their government relations department. They have a situation with CAMI, a joint venture with Suzuki, which they feel is preferable to remain competitive if the 50% content level remains in effect.

Ford Motors and others have not publicly issued their statements, so I will not comment on their particular position. But the one company of the big three in North America that is for the 50% is *General Motors*.

We have tried all we can to educate them to the benefit of having a strong parts sector in Canada—in North America for that matter, because there will be benefit for the U.S. parts-makers as well. The whole purpose of a U.S.–Canada FTA is we are partners; we have joined into a joint trading agreement for mutual benefit. If that is indeed what we are seeking, and if both sides agree 60% content is mutually beneficial, then why are we not pursuing it?

General Motors have not accepted the very persuasive arguments we have raised about going to 60% content and have not totally educated us to their viewpoint. So we are at a bit of an impasse.

The Chairman: Can you help me with the section you referred to as a trade barrier, which I gather is the terminal industry rules or something as to what import–export balances have to be maintained by a car company or a parts company in Mexico? What is the technical difference?

There is an old rule around this building that you are not supposed to ask questions you do not already know the answers to. I am asking only questions to which I do not know the answers. What is the technical difference between the application of that rule and the application of the rule in the Auto Pact with regard to having to sell a car for every one you make or something?

• 1600

Mr. Carter: This is referred to on page 97 of the larger document. Basically, the second point we make, at the bottom of page 97:

Mexican demands

—this is automotive demand—

can be met from outside Mexico. Mexican production need not be devoted to sales inside the country.

Under the Canadian VA, the calculation is that for the unit of production within Canada you then are allowed a complementary export quota. In Mexico it is not written that way. It is written so they are encouraging direct export promotion of the vehicle outside of the country, and in turn you go onto a sliding scale whereby you then procure a certain amount of Mexican automotive parts.

[Translation]

des relations avec le gouvernement de GM. La compagnie ayant établi avec CAMI, une coentreprise avec Suzuki, elle croit plus facile de demeurer concurrentielle avec un contenu de 50 p. 100.

Ford Motors et les autres fabricants d'automobiles n'ont pas publié de déclarations si bien que je n'en parlerai pas. Néanmoins, l'une des trois grandes compagnies d'Amérique du Nord, *General Motors*, est en faveur des 50 p. 100.

Nous avons essayé, par tous les moyens, de leur faire comprendre qu'il serait avantageux d'assurer la solidité du secteur des pièces d'automobiles au Canada ou même en Amérique du Nord étant donné que les fabricants de pièces américains en profiteront également. L'Accord de libre-échange Canada–États–Unis vise à faire de nos deux pays des associés. Nous avons conclu un accord commercial mutuellement avantageux. Si c'est ce que nous voulons, si les parties s'entendent pour dire qu'un contenu de 60 p. 100 est mutuellement avantageux, pourquoi ne pas joindre le geste à la parole?

General Motors ne s'est pas rendu aux arguments pourtant très convaincants que nous avons évoqués en faveur du contenu de 60 p. 100, sans toutefois nous préciser toutes ses raisons. Par conséquent, nous nous retrouvons dans une impasse.

Le président: Pourriez-vous m'éclairer au sujet d'une barrière commerciale dont vous avez parlé, à savoir les règles relatives à l'industrie terminale ou l'équilibre qu'un fabricant d'automobiles ou de pièces du Mexique doit respecter entre les importations et les exportations? Quelle est la différence sur le plan pratique?

Selon une vieille tradition parlementaire, vous n'êtes pas censé poser des questions dont vous ne connaissez pas déjà la réponse. Je vous pose seulement des questions dont j'ignore la réponse. Quelle est la différence pratique entre l'application de cette règle et celle du Pacte de l'automobile selon laquelle vous devez vendre une voiture chaque fois que vous en fabriquez une?

M. Carter: Cela figure à la page 97 du gros document. En fait, notre deuxième point se trouve au bas de la page:

la demande mexicaine

... il s'agit de la demande émanant du marché de l'automobile. ...

peut être satisfaite à l'extérieur du Mexique. La production mexicaine ne doit pas être nécessairement vendue sur le marché national.

Selon les règles relatives à la valeur ajoutée canadienne, pour chaque unité de production canadienne, vous avez droit à un contingent d'exportation supplémentaire. Au Mexique, les règles ne sont pas formulées de cette façon. Elle favorisent l'exportation directe du véhicule et vous avez un barème selon lequel vous pouvez acheter une certaine quantité de pièces d'automobiles mexicaines.