

[Text]

encourageons une politique de libre-échange; et ainsi pour tous nos produits. Nous pensons que l'accès au marché américain est très important pour une entreprise manufacturière canadienne.

**M. Fontaine:** Pourrais-je poser une courte question supplémentaire, madame la présidente?

**La présidente:** Oui.

**M. Fontaine:** Lorsque vous anticipez des commandes des pays étrangers, dans certaines circonstances, n'êtes-vous gênés par la contrainte des politiques d'achats chez nous? Vous arrive-t-il d'être gênés aux États-Unis, en particulier? Nos négociations pourraient-elles enlever cette gêne?

• 1730

**M. Beaudoin:** Je ne comprends pas exactement ce que vous voulez dire.

**M. Fontaine:** Faites-vous des propositions pour vendre vos produits dans les pays étrangers? Certains pays étrangers ont une politique d'achats chez eux. Il en est ainsi dans les villes, les organismes gouvernementaux, l'armée, etc. J'ai l'impression que, de temps en temps, ces politiques vous privent de certaines commandes. Les négociations que nous entretenons sur l'accès au marché américain vous permettraient-elles d'être moins dépendants de ces contraintes d'achats?

**M. Beaudoin:** Oui, je pense qu'il est très important, même au Canada, de pratiquer une politique de libre-échange. On a déjà des problèmes, même au Canada, d'une province à l'autre dans le libre-échange. Mais je pense que la politique d'ouverture du marché vers le marché américain et la politique de libre-échange sont très favorables. Elle aidera peut-être aussi à régler certains problèmes que nous avons chez nous.

**M. Fontaine:** Je suis sûr que M<sup>me</sup> Carney sera heureuse de votre réponse, monsieur Beaudoin. Je vous en remercie.

**La présidente:** Merci. Monsieur Guilbault, avez-vous d'autres questions?

**M. Guilbault (Saint-Jacques):** Non, madame la présidente, je vous remercie de m'offrir la parole. Je m'en servirai durant quelques secondes pour remercier les témoins qui se sont prêtés de bonne grâce à toutes nos questions et qui ont répondu très franchement. Encore une fois, je vous souhaite beaucoup de chance dans vos entreprises.

**Une voix:** Merci.

**La présidente:** Monsieur Waddell.

**Mr. Waddell:** I would like to hear from the chairman; something bothers me a little bit.

I was reading the little brochure I was given by a member of your company. When J.R. Bombardier started with snowmobiles, he had served country doctors, veterinarians, ambulance drivers, innkeepers, bus and taxi owners, telephone and power companies, lumber contractors, the ordinary people, if you like. He met a need for ordinary people.

[Translation]

other products. We consider access to the American market very important for Canadian manufacturing firms.

**Mr. Fontaine:** May I ask a short supplementary, Madam Chairman?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Fontaine:** When you anticipate orders from foreign countries, under certain circumstances, are you not constrained by some of our commercial policies? Are you subjected to certain restrictions in the United States in particular? Could our negotiations do away with this difficulty?

**Mr. Beaudoin:** I do not quite understand what you mean.

**Mr. Fontaine:** Do you make proposals to sell your products in foreign countries? Certain foreign countries have a policy of purchasing at home. This is true of some cities, government organizations, the army, et cetera. I gather that from time to time such policies may mean that you lose certain orders. Are the negotiations relating to the access to the American market likely to make you less dependent on this type of constraint?

**Mr. Beaudoin:** Yes, I think that it is very important, even in Canada, to practice a free trade policy. Even in Canada we already have problems related to free trade between provinces. I believe the policy of opening up our market to the American market and the policy of free trade are very beneficial. They may also help to solve some of the problems we have in our own country.

**Mr. Fontaine:** I am sure that Mrs. Carney will be happy with your answer, Mr. Beaudoin. Thank you.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Guilbault, do you have any other questions?

**Mr. Guilbault (Saint-Jacques):** No, Madam Chairman, but I thank you for offering me the floor. Let me take a few seconds to thank our witness for their gracious willingness to answer our questions and their frank replies. Once again I wish you much success in your endeavours.

**An hon. member:** Thank you.

**The Chairman:** Mr. Waddell.

**M. Waddell:** J'aimerais quelques précisions du président. Il y a quelque chose qui me dérange un petit peu.

Je lisais la petite brochure que m'a donnée un employée de votre société. Lorsque J.R. Bombardier a commencé à faire des autoneiges, sa clientèle était composée de médecins de campagne, vétérinaires, chauffeurs d'ambulance, aubergistes, propriétaires d'autobus et de taxis, sociétés de téléphone et d'électricité, bûcherons, des gens ordinaires, si on veut. Il faisait quelque chose pour les gens ordinaires.