

[Text]

[Interpretation]

[Translation]

[Text]

In the long run, most of our customers in our operations in both Canada and the U.S. will benefit from the open access to production and customers in an enlarged North American market that will include Mexico. For our Canadian operations and Canadian customers it assures improved access to the U.S. market, building on the gains made in the earlier FTA while adding new customers and sourcing possibilities in Mexico. It is a fact that since the FTA was implemented all of our Canadian business units significantly increased their U.S. sales in 1992. We are confident this trend will continue.

Our challenge, of course, is to ensure that our Canadian plants are fully competitive with the U.S. industry when NAFTA is in full force. We are well on our way to achieving this goal. For our U.S. operations and our major U.S. customers the NAFTA agreement will also create opportunities to expand sales and increase production. One of the main advantages will be providing the North American industry with access to a pool of low-cost labour. Already programs such as the 807-A have proven to be beneficial to our Swift denim operations in the States and their customers. The drawback, of course, is that low-cost labour and duty-free access to a huge North American market may attract foreign investment in Mexico and increase competition over the long run. Dominion, however, plans to have its business well entrenched as leaders in its respective markets, ready and willing to challenge new competitors in the North American battleground.

Admittedly NAFTA is a complex deal and all the impact won't necessarily be favourable. The NAFTA rules of origin for the textile sector are more restrictive than the FTA rules, and certainly more restrictive than those for any other industry. With a small population and a relatively small textile manufacturing industry, Canada is more dependent on imported inputs and textile exports than the other two nations. However, the potential adverse impact from these stricter rules of origin has been lessened by the gains in tariff-free quotas. Dominion Textile remains confident that a trading environment governed by NAFTA is advantageous to our industry.

I will be glad to answer your questions.

The Acting Chairman (Mr. Van De Walle): Thank you very much.

Mr. Heap: Thank you, ladies and gentlemen, for appearing and for being able to present some of your comments in the context of the previous presentation.

I would like to ask first of all about the problem of cost of raw materials from your point of view. We've heard the problem from the apparel point of view, and we know that cost of labour is from one point of view a general continuing problem of manufacturers. It's seen differently from the point of view of the workers.

A long terme, la plupart de nos clients aux Canada et aux États-Unis bénéficieront d'un accès beaucoup plus facile auprès des producteurs et des clients dans un marché nord-américain élargi incluant le Mexique. Pour nos usines canadiennes et nos clients canadiens, cela assure un meilleur accès au marché américain et permet de consolider les gains qui ont été réalisés suite à l'Accord de libre-échange, tout en ajoutant de nouveaux clients et de nouvelles possibilités d'approvisionnement au Mexique. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, toutes nos unités commerciales canadiennes ont augmenté leurs ventes aux États-Unis en 1992. Nous avons bon espoir que cette tendance se poursuive.

Le défi est évidemment de nous assurer que les usines canadiennes soient totalement concurrentielles avec celles des États-Unis lorsque l'ALÉNA sera totalement en vigueur. Nous sommes bien engagés dans cette voie. L'ALÉNA offrira également des possibilités d'expansion des ventes et de la production à nos usines et à nos principaux clients des États-Unis. Un des avantages principaux sera d'offrir aux entreprises nord-américaines l'accès à un réservoir de main-d'oeuvre à bon marché. Des programmes comme le 807-A sont avantageux pour notre usine denim Swift aux États-Unis et pour ses clients. Le seul inconvénient évidemment, c'est que cette main-d'oeuvre à bon marché et cet accès en franchise de douane à un marché nord-américain important pourraient attirer les investissements étrangers au Mexique et augmenter la concurrence. Dominion a cependant l'intention de se poser fermement en chef de file sur nos différents marchés et nous sommes prêts à affronter de nouveaux concurrents sur le marché nord-américain.

L'ALÉNA est évidemment un accord complexe dont toutes les répercussions ne seront pas nécessairement favorables. Les règles d'origine de l'ALÉNA dans le domaine du textile sont plus restrictives que celles de l'ALÉ et certainement plus restrictives également que dans d'autres secteurs. Avec une faible population et un secteur de fabrication textile relativement peu important, le Canada dépend davantage des importations de matière première et des exportations de textiles que les deux autres pays. Cependant les effets néfastes possibles de ces règles d'origine plus strictes ont été compensés par certains gains en matière de contingents admis en franchise. Dominion Textile estime qu'un environnement commercial régi par l'ALÉNA est à l'avantage de notre secteur.

Je serai heureuse de répondre à vos questions.

Le président suppléant (M. Van De Walle): Merci.

M. Heap: Merci, mesdames et messieurs, de comparaître devant le comité et de nous présenter certains commentaires dans le contexte de l'exposé précédent.

J'aimerais tout d'abord vous poser des questions au sujet du problème que représente le coût des matières premières dans votre secteur. Nous avons entendu parlé de ce problème par les représentants du prêt-à-porter; nous savons que le coût de la main-d'oeuvre continue à représenter un problème pour les fabricants et que les travailleurs ont un point de vue différent sur cette question.