

[Texte]

On your point about AT&T or other common carriers coming into Canada, I would only suggest the cost of implementing networks that would be carriers of common-carrier equipment across Canada would be really immense, given the geography of Canada. I would suggest the services that are already provided and what is in place will be very, very difficult to dislodge or take away much of that particular market.

I don't know if that answers your question adequately. I am not familiar enough with the telephone industry as common carriers either, really to answer your question.

Mr. LeBlanc: As for the common carriers, the development of the infrastructure in Canada is what would be the barrier to entry of large U.S. telecommunications firms coming in and taking over our industry.

Mr. Couchman: Correct.

Mr. LeBlanc: That would be the major barrier to entry.

Mr. Couchman: Correct.

Mr. LeBlanc: In your case, the knowledge component would be the barrier to exit for the jobs from Canada in your business.

Mr. Couchman: I believe that to be true.

• 1630

Mr. LeBlanc: Do you see market potential in terms of—maybe you've already referred to this earlier—an opening for your industry in Mexico that you consider to be quite attractive, or is it essentially neutral?

Mr. Couchman: No. It's a very attractive market to us. S.R. Telecom exports to approximately 65 countries around the world. Only 10% of our business trade per annum is done within Canada. As a consequence, by necessity we are required to market our product throughout the world. Mexico, with its very low density of telephones per capita of population, rates probably ahead of other countries in Latin America, but still has less than one tenth the density of telephone population that exists in Canada. Therefore, there's a tremendous potential for not only voice but also data networks throughout Mexico.

Mr. LeBlanc: So it's fair to say, just to conclude, that according to the Canadian Exporters' Association it ought to be full steam ahead with the NAFTA as it is currently drafted, with the exception of those caveats that were mentioned in your brief.

Mr. Regan: I'm sure there never was an international pact negotiated that couldn't be improved in some way. We're not sure what to compare it to, but we do think this pact is one that would help Canadian trade and would benefit Canadian consumers. We are supportive of the liberalization of trade and we know that the able parliamentarians will carefully examine the exactitudes as to how that is achieved.

Mr. LeBlanc: I'll take that to be an endorsement, more or less.

The Chairman: I don't know when we—

Mr. LeBlanc: Do we have to—

[Traduction]

Quant AT&T et aux autres entreprises qui pourraient s'installer au Canada, tout ce que je peux vous dire, c'est qu'étant donné la géographie du Canada, les coûts d'implantation de nouveaux réseaux de télécommunication seraient prohibitifs. Autrement dit, il serait excessivement difficile de déloger ou de supplanter les services qui existent déjà.

Je ne sais pas si j'ai bien répondu à votre question, mais je ne connais pas suffisamment l'industrie du téléphone et son rôle de télécommunicateur pour véritablement vous répondre.

M. LeBlanc: Autrement dit, ce sont les coûts d'implantation d'une nouvelle infrastructure qui empêcheraient les grandes compagnies américaines de télécommunication de supplanter notre industrie.

M. Couchman: Exactement.

M. LeBlanc: Ce serait le principal obstacle.

M. Couchman: Exactement.

M. LeBlanc: Quant à vous, c'est la technologie et la compétence qui vous protégeront d'un exode des emplois.

M. Couchman: C'est mon opinion.

M. LeBlanc: Vous l'avez peut-être déjà mentionné, mais est-ce que vous prévoyez d'intéressants débouchés au Mexique pour votre industrie ou bien pensez-vous que cela ne changera pas grand-chose?

M. Couchman: Non, pour nous ce marché offre d'excellentes perspectives. S.R. Telecom exporte à destination d'environ 65 pays et 10 p. 100 seulement de nos activités se déroulent au Canada. Par conséquent, la nécessité nous oblige à commercialiser nos produits dans le monde entier. Au Mexique, le nombre de téléphones par habitant est très faible, peut-être un peu supérieur à ce qu'il est dans d'autres pays d'Amérique latine, mais tout de même il est moins du dixième du nombre de téléphones par habitant au Canada. Le potentiel est donc énorme, pas seulement pour les transmissions sonores, mais également pour les réseaux de transmission de données.

M. LeBlanc: En conclusion, on peut donc dire que l'Association des exportateurs canadiens souhaite voir l'ALENA en place le plus vite possible, et sous sa forme actuelle, à l'exception des quelques mises en garde que vous faites dans votre mémoire.

M. Regan: Je suis certain qu'on n'a jamais négocié un pacte international qui ne puisse être amélioré d'une façon ou d'une autre. Nous manquons de points de comparaison, mais nous pensons que ce pacte devrait favoriser le commerce canadien et profiter aux consommateurs canadiens. Nous sommes en faveur d'une libéralisation du commerce et nous savons que des parlementaires compétents vont étudier attentivement et en détail la façon d'y parvenir.

M. LeBlanc: J'en déduis que vous approuvez, plus ou moins.

Le président: Je ne sais pas quand nous...

M. LeBlanc: Est-ce que nous devons...