

[Texte]

basis—with our American competitors. We were against a situation whereby we would have only a bilateral arrangement with the United States and they would have a series of bilateral arrangements with other countries. We felt that would be disadvantageous to us.

Clearly, in the immediate future the main export target is going to be the U.S. market. It's easier to get to, we understand it better, and there's lots of potential. I think once that potential is fully realized, then companies to some extent will turn to other markets as well.

• 1145

Mr. LeBlanc: My second question has to do with another aspect of the market for textile products which we didn't focus on so much today. We focused on apparels. What about non-apparel uses of textiles and the industry that they support in Canada? How are they faring, and how would they expect to fare under the North American Free Trade Agreement? I am speaking of furniture, household products, carpets. Do you understand?

Mr. Barry: Yes, I do understand. I can't possibly give you an assessment of how each of the 150 industries to which we're going to sell will fare under the North American Free Trade Agreement. Some will clearly do well. Others will do poorly. I just can't answer that question except to say that with the disappearance of tariff barriers between Canada and the United States, and eventually Mexico, we are no longer confined to our Canadian customers in those industries. If they shift to the United States, we're able to follow them. We also increasingly have access to comparable industries in other parts of the free trade area, so that the rules of the game totally change.

Dr. Monton: We're a small company. We don't control any markets like maybe DT in certain areas. We have been reasonably successful in the United Kingdom in the last two years. What I would like to say is that there are a few factors you really have to consider. One is cost. Our costs must be low, very low in order to compete; the lower the better. The quality must be good. Dependability must be right. Deliveries must be good, which is not always very easy when you're trying to sell to Europe and compete with European suppliers. But the key is to be alive, just like the clothing industry has been, very aggressive, and really try to identify opportunities that exist for your particular area. If we do this maybe we will not be able to go to heaven very easily, but somehow we'll find a way to heaven. You have to work very hard at specific individual opportunities.

Mr. Barry: May I just interject that Dr. Monton's company is not all that small. He's sort of giving the impression here of a tiny company, but in fact they do millions and millions and millions of dollars worth of business, and they are pretty substantial measured against the spectrum of Canadian companies.

Dr. Monton: I always compare myself with DT.

Mr. LeBlanc: My last question is directed to the representative from Dominion Textile. Could you explain what happened to the textile plant in Yarmouth, Nova Scotia? Are you in a position to do that?

[Traduction]

d'égalité avec nos concurrents américains. Nous étions contre un accord bilatéral avec les États-Unis s'ils concluaient de leur côté une série d'accords bilatéraux avec les autres pays. Pour nous, cela aurait été un désavantage.

Dans l'avenir immédiat, nous allons surtout cibler le marché américain pour nos exportations. Il est plus facile à rejoindre, nous le connaissons mieux, et il offre toutes sortes de possibilités. Quand on aura tiré pleinement parti de ce potentiel, on pourra se tourner vers les autres débouchés.

M. LeBlanc: Ma deuxième question porte sur un autre aspect du marché des produits textiles dont il n'a pas tellement été question aujourd'hui. Nous avons plutôt parlé du prêt-à-porter. Mais qu'arrive-t-il de l'industrie des textiles qui servent à d'autres fins qu'à la confection? Comment se débrouille-t-elle et que peut-elle attendre de l'Accord de libre-échange nord-américain? Je veux parler des tissus servant aux meubles, à la décoration, aux tapis. Vous voyez ce que je veux dire?

M. Barry: Oui. Je ne peux pas évaluer comment chacune des 150 entreprises qui sont nos clientes se débrouillera une fois l'Accord de libre-échange nord-américain en vigueur. Certaines s'en tireront très bien, d'autres éprouveront des difficultés. La seule chose que je peux vous dire, c'est qu'avec l'abolition des barrières tarifaires entre le Canada et les États-Unis, et plus tard le Mexique, nous ne nous limiterons plus à nos clients canadiens. Ceux qui préféreront aller s'établir aux États-Unis pourront rester nos clients. Nous avons aussi de plus en plus accès aux entreprises comparables qui sont installées ailleurs dans la zone de libre-échange. Nous avons donc de toutes nouvelles règles du jeu.

M. Monton: Notre entreprise est petite et ne peut donc pas contrôler les marchés comme peut le faire Dominion Textiles dans certaines régions. Depuis deux ans, nous avons un certain succès au Royaume Uni. Je tiens à dire qu'il faut tenir compte de plusieurs facteurs. D'abord du coût. Nos coûts doivent être bas, même très bas, si nous voulons être compétitifs. Plus ils sont bas, mieux c'est. La qualité doit être très bonne et la fiabilité aussi. Les livraisons doivent se faire à temps, ce qui n'est pas évident quand on veut vendre en Europe et faire concurrence aux fournisseurs européens. La clef, c'est d'être très actif, comme l'industrie du prêt-à-porter, très dynamique, et il faut absolument repérer toutes les possibilités qui existent dans son secteur. Nous n'arriverons peut-être pas au septième ciel tout de suite, mais au moins nous serons sur la bonne voie. Il faut travailler très fort pour profiter de certaines possibilités bien précises.

M. Barry: Si vous me permettez, l'entreprise de M. Monton n'est pas si petite. Il veut vous donner l'impression que c'est une toute petite entreprise, mais en réalité il fait des millions et des millions de dollars de chiffre d'affaires, ce qui est considérable par rapport à la majorité des entreprises canadiennes.

M. Monton: Je me compare toujours à Dominion Textiles.

M. LeBlanc: Ma dernière question s'adresse précisément à la représentante de cette entreprise. Pourriez-vous nous expliquer ce qui est arrivé à l'usine de Yarmouth en Nouvelle-Écosse? Êtes-vous en mesure de nous en parler?