



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Monday, February 3, 2003
Tuesday, February 4, 2003
Wednesday, February 5, 2003

Issue No. 2

Third, fourth and fifth meetings on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico
trade relationship

APPEARING:

The Honourable Pierre Pettigrew, P.C., M.P.,
Minister for International Trade

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Le lundi 3 février 2003
Le mardi 4 février 2003
Le mercredi 5 février 2003

Fascicule n° 2

Troisième, quatrième et cinquième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et
les Etats-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

COMPARAÎT:

L'honorable Pierre Pettigrew, c.p., député,
ministre du Commerce international

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.	Grafstein
Andreychuk	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe
De Bané, P.C.	Stratton

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Stratton substituted for that of the Honourable Senator Bolduc (*February 4, 2003*).

The name of the Honourable Senator Austin substituted for that of the Honourable Senator Day (*November 28, 2002*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino

et

Les honorables sénateurs:

Austin, c.p.	Grafstein
Andreychuk	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe
De Bané, c.p.	Stratton

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Stratton substitué à celui de l'honorable sénateur Bolduc (*le 4 février 2003*).

Le nom de l'honorable sénateur Austin substitué à celui de l'honorable sénateur Day (*le 28 novembre 2002*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Monday, February 3, 2003
(4)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *in camera* at 12:50 p.m. this day in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, De Bané, P.C., Di Nino, Graham, P.C. and Stollery (6).

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament, Peter Berg and Michael Holden, research officers, and Janna Jessee, trainee; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; from the office of the Honourable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

The committee resumed, pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday November 21, 2002 its examination of trade relations between Canada and United States of America and Canada and Mexico, with particular reference to: (a) the 1988 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) ensuring secure access for Canadian products and services to the United States of America and Mexico; and (d) the development of effective dispute settlement mechanisms, within the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the Doha Round of commercial negotiations of the World Trade Organization.

The committee discussed its upcoming trip in Western Canada from February 17 to 21, 2003.

It was agreed — That the committee will retain the services of Ian Parker as a media consultant.

It was agreed — That the committee approve the proposed legislative budget and that the Chairman submit that budget to the Board of Internal Economy, Budgets and Administration for its approval:

Professional and special services	\$	1,750
Transportation and communication	\$	500
Other expenses	\$	<u>500</u>
TOTAL	\$	2,750

At 12:58 p.m., the committee interrupted its deliberations.

At 1 p.m., the committee resumed public deliberations.

APPEARING:

The Honourable Pierre Pettigrew, P.C., M.P., Minister of International Trade.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le lundi 3 février 2003
(4)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 12 h 50, à huis clos, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, De Bané, c.p., Di Nino, Graham, c.p. et Stollery (6).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche, ainsi que Janna Jessee, stagiaire; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy; du bureau de l'honorable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

Le comité discute de son prochain voyage dans l'Ouest canadien, du 17 au 21 février 2003.

Il est convenu — Que le Comité retiendra les services de Ian Parker en tant que consultant en relations avec les médias.

Il est convenu — Que le Comité approuve le budget législatif proposé et que le président soumette ce budget au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration afin d'obtenir son approbation:

Services professionnels et spéciaux	1 750 \$
Transports et communications	500 \$
Autres dépenses	<u>500 \$</u>
TOTAL	2 750 \$

À 12 h 58, le comité suspend ses délibérations.

À 13 h 00, le comité reprend ses délibérations en public.

COMPARAÎT:

L'honorable Pierre Pettigrew, c.p., député, ministre du Commerce international.

*WITNESSES:**As individuals:*

Peter Clark, Partner, Grey, Clark, Shih and Associates, Ltd.;
 Professor Donald McRae, Business and Trade Law, University of Ottawa;
 Kathleen Macmillan, President, International Trade Policy Consultants;
 Professor Gilbert Gagné, Department of Political Studies, Bishop University.

From the Centre for Trade Policy and Law:

William A. Dymond, Executive Director.

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Claude Carrière, Director General, Trade Policy Bureau;
 Bruce Levy, Director, Transborder Relations with the United States.

Messrs. Clark and McRae and Ms. Macmillan made statements and answered questions.

At 2:24 p.m., the committee interrupted its work.

At 2:32 p.m., the committee resumed its deliberations.

Messrs. Dymond and Gagné made statements and answered questions.

At 3:29 p.m., the committee suspended its work.

At 3:33, the committee resumed deliberations.

The minister made a statement and answered questions.

At 4:34 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, February 4, 2003

(5)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:14 p.m., in room 160-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, De Bané, P.C., Di Nino, Graham, P.C., Setlakwe, Stollery and Stratton (8).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

*TÉMOINS:**À titre personnel:*

Peter Clark, partenaire, Grey, Clark, Shih et Associés limité;
 M. Donald McRae, professeur, droit des affaires et droit commercial, Université d'Ottawa;
 Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy Consultants;
 M. Gilbert Gagné, professeur, département des études politiques, Université Bishop.

Du Centre de droit et de politique commerciale:

William A. Dymond, directeur exécutif.

Du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Claude Carrière, directeur général, Politique commerciale;
 Bruce Levy, directeur, Relations transfrontalières avec les États-Unis.

Messieurs Clark et McRae, ainsi que madame Macmillan font des exposés puis répondent aux questions.

À 14 h 24, le comité suspend ses délibérations.

À 14 h 32, le comité reprend ses délibérations.

Messieurs Dymond et Gagné font des exposés puis répondent aux questions.

À 15 h 29, le comité suspend ses délibérations.

À 15 h 33, le comité reprend ses délibérations.

Le ministre fait un exposé puis répond aux questions.

À 16 h 34, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mardi 4 février 2003

(5)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 14, dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, De Bané, c.p., Di Nino, Graham, c.p., Setlakwe, Stollery et Stratton (8).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, November 21, 2002, the committee resumed consideration of trade relations between Canada and the United States of America and between Canada and Mexico, with particular reference to: (a) the 1998 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) ensuring secure access for Canadian products and services in the United States of America and in Mexico; and (d) the development of effective dispute settlement mechanisms, in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and of the Doha Round of trade negotiations of the World Trade Organization.

WITNESSES:

As individuals:

The Honourable Roy MacLaren, former Minister of International Trade;

Lawrence L. Herman, Associate Counsel, Cassels, Brock & Blackwell LLP;

Jon Johnson, Partner, Goodmans LLP.

Messrs. MacLaren, Herman and Johnson made statements and answered questions.

At 6:57 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, February 5, 2003

(6)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:37 p.m. in room 160-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Di Nino, P.C., Graham, P.C., Kinsella, Setlakwe and Stollery (7).

Other senators present: The Honourable Senators Day, Mahovlich and Merchant (3).

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Michael Holden, Research Officer; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, November 21, 2002, the committee resumed consideration of trade relations between Canada and the United States of America and between Canada and Mexico, with particular reference to: (a) the 1988 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) ensuring secure access for Canadian products and services in the United

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

À titre personnel:

L'honorable Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international;

Lawrence L. Herman, avocat-conseil associé, Cassels, Brock & Blackwell LLP;

Jon Johnson, partenaire, Goodmans LLP.

Messieurs MacLaren, Herman et Johnson font des exposés puis répondent aux questions.

À 18 h 57, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 5 février 2003

(6)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 37, dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Di Nino, c.p., Graham, c.p., Kinsella, Setlakwe et Stollery (7).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Day, Mahovlich et Merchant (3).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Michael Holden, attaché de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis

States of America and Mexico; and (d) the development of effective dispute settlement mechanisms, in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and of the Doha Round of trade negotiations of the World Trade Organization.

WITNESSES:

From Agriculture and Agri-food Canada:

Rory McAlpine, Acting Director General, International Trade Policy;

Ian Thomson, Acting Director, Western Hemisphere Trade Policy Division.

From the Canadian Food Inspection Agency:

Paul Haddow, Executive Director, International Affairs.

From the Canadian Federation of Agriculture:

Robert Friesen, President;

Jennifer Higginson, Policy Analyst;

Marvin Shauf, Second Vice-President.

From the Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Ted Menzies, President;

Patty Townsend, Executive Director.

Mr. McAlpine made a presentation and replied to questions, assisted by Messieurs Haddow and Thomson.

At 4:34 p.m., the committee adjourned.

At 4:38 p.m., the committee resumed its proceedings.

Mr. Menzies and Mr. Friesen made statements and answered questions, assisted by Ms. Higginson, Ms. Townsend, and Mr. Shauf.

At 5:53 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:

Rory McAlpine, directeur général intérimaire, Direction des politiques de commerce international;

Ian Thomson, directeur intérimaire, Division de la gestion commerciale de l'hémisphère occidental.

De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:

Paul Haddow, directeur exécutif, Affaires internationales.

De la Fédération canadienne de l'agriculture:

Robert Friesen, président;

Jennifer Higginson, analyste de politiques;

Marvin Shauf, deuxième vice-président.

De l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire:

Ted Menzies, président;

Patty Townsend, directrice exécutive.

Monsieur McAlpine fait un exposé puis répond aux questions, assisté de messieurs Haddow et Thomson.

À 16 h 34, le comité suspend ses délibérations.

À 16 h 38, le comité reprend ses délibérations.

Messieurs Menzies et Friesen font des exposés puis répondent aux questions, assistés de mesdames Higginson et Townsend et de monsieur Shauf.

À 17 h 53, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Monday, February 3, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 12:50 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: I would like to welcome our three guests. Kathleen Macmillan is president of International Trade Policy Consultants Inc, which provides consulting advice to companies and governments on trade disputes and trade policy matters. She has been a member and, subsequently, vice-chair of the Canadian International Trade Tribunal from 1989 to 1994. She is on the roster of panellists for WTO and NAFTA, Chapter 19, Dispute Settlement Review.

Professor Donald McRae is Hyman Soloway Professor in Business and Trade Law at the University of Ottawa. Professor McRae has sat on dispute settlement panels under the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the U.S.-Israel Free Trade Agreement and NAFTA. He has also advised both the Canadian and New Zealand governments on international trade law matters and appeared as counsel before WTO panels, the WTO Appellate Body and NAFTA chapter 11 tribunals.

Mr. Peter Clark is a former civil servant who worked primarily on a wide range of trade policy issues. He was posted as counsellor at the Canadian Permanent Mission to the United Nations, Geneva, where he was Canadian liaison to the GATT, chairman of the GATT Standing Committee on Budget, Finance and Administration and a founding member of the Textile Surveillance Body. He is active in NAFTA and WTO dispute settlement, both as counsellor and arbitrator.

I would like to read our term of reference onto the record, because as everyone knows, the record is very important. This is our first meeting on this very important subject.

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs will begin hearings Monday, today, as part of its examination of Canada's trade relationships with the United States and Mexico.

The committee will pay particular attention to (a) the Free Trade Agreement of 1988; (b) the North American Free Trade Agreement of 1992; (c) secure access for Canadian goods and services to the United States and to Mexico; and (d) the development of effective dispute settlement mechanisms. These

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le lundi 3 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 12 h 50 pour étudier les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, et pour en faire rapport.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Bienvenue à nos trois invités. Mme Kathleen Macmillan est présidente d'International Trade Policy Consultants Inc., un cabinet qui conseille les entreprises et les gouvernements en matière de politiques commerciales et de différends commerciaux. Elle a été membre puis vice-présidente du Tribunal canadien du commerce international, de 1989 à 1994, et son nom figure au registre des personnes appelées à faire partie de groupes d'experts chargés d'examiner les mécanismes de règlement des différends de l'OMC et du chapitre 19 de l'ALENA.

M. Donald McRae est titulaire de la chaire Hyman Soloway du droit des affaires et du commerce à l'Université d'Ottawa. Il a fait partie de groupes spéciaux de règlement des différends de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, de l'Accord de libre-échange Israël-États-Unis et de l'ALENA. Il a aussi conseillé les gouvernements du Canada et de la Nouvelle-Zélande pour des questions portant sur le droit commercial international et a témoigné à titre d'avocat devant des groupes spéciaux de l'OMC, l'organe d'appel de l'OMC et les tribunaux établis sous le régime du chapitre 11 de l'ALENA.

M. Peter Clark est un ancien fonctionnaire qui s'est intéressé surtout à une vaste gamme de questions touchant la politique commerciale. Il a été détaché à la Mission permanente du Canada auprès des Nations Unies à Genève, où il faisait office de conseiller et d'agent de liaison auprès du GATT; il a aussi été président du Comité permanent du budget, des finances et de l'administration du GATT, et membre fondateur de l'Organe de surveillance des textiles. Il s'occupe activement du règlement des différends à l'ALENA et à l'OMC, à titre de conseiller et d'arbitre.

Je voudrais maintenant lire notre ordre de renvoi pour le compte rendu parce que, comme tout le monde le sait, le compte rendu est très important. C'est notre première séance consacrée à ce sujet très important.

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères amorcera lundi — c'est-à-dire aujourd'hui — une série de séances publiques dans le cadre de son étude portant sur les relations commerciales qu'entretient le Canada avec les États-Unis d'Amérique et le Mexique.

Le comité portera une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement des

issues will be dealt with in the context of Canada's economic links with the countries of the Americas and the Doha round of World Trade Organization trade negotiations.

I would like to thank you for coming. As you know, the Senate has given this order of reference to us. Welcome Ms. MacMillan.

Ms. Kathleen Macmillan, President, International Trade Policy Consultants: It would be a pleasure to start. I appreciate the opportunity to participate in your proceedings. You have been given a challenging and daunting task in your terms of reference. At no time in Canada's recent history has it faced graver threats to its trading relationship with the outside world, and particularly to the United States. Your examination is extremely timely and very important.

My remarks will primarily focus on item (c) of your terms of reference — that being securing stable a trading relationship with the United States.

I will not waste the committee's time analyzing the Free Trade Agreement of 1998 or the 1992 NAFTA, although I was involved in the lead-up and implementation of both. However, it is safe to say that it is virtually universally agreed within Canada that those have been highly successful trade arrangements for this country. I think this is borne out by the opinion polls that seem to suggest that this is a consensus of ordinary Canadians and not just the supposed "economic political elites."

Had you been given the same terms of reference two years ago, we witnesses would have spent a great deal of time pontificating on ways to change, to deepen and to broaden the NAFTA agreement. We would have looked at things like sectors to add, ways to improve the institutions. This would be with a view to keeping that engine of exports primed and keeping generating economic benefits for Canada.

Now, however, we are faced with a much greater challenge, and that is to find a way of averting the world-trading scene entering into a period of profound malaise or stagnation. We have a situation of economic recession in the United States, which has dampened demand for imports from the rest of the world. We have the grave security concerns arising from the September 2001 terrorist attack. It is hard to see good news on the trade horizon. The WTO talks have seemed to stalled. The FTAA negotiations are showing little promise of any kind of meaningful outcome. There is very little appetite, I would say, around the world for meaningful trade liberalization.

This is hard for a country like Canada that generates 43 per cent of its GDP from exporting.

The U.S. is our overwhelming priority. It accounts for over 80 per cent of our exports and about 70 per cent of our imports. People have talked over the years about diversifying our trading patterns, but while the talk is going on — and there have been

différends. Ces enjeux seront étudiés dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

Je vous remercie d'être venus. Comme vous le savez, le Sénat nous a confié cet ordre de renvoi. Bienvenue, madame Macmillan.

Mme Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy Consultants: C'est un plaisir de commencer. Je suis heureuse d'avoir l'occasion de participer à vos travaux. Le Sénat vous a confié, dans votre ordre de renvoi, une tâche difficile et exigeante. Le Canada n'a jamais vu, à aucun moment de son histoire récente, ses relations commerciales avec le monde extérieur — et en particulier avec les États-Unis — aussi menacées. Votre étude est donc très importante et tombe à point nommé.

Mes remarques porteront surtout sur le point c) de votre ordre de renvoi, à savoir l'établissement de relations commerciales stables avec les États-Unis.

Je ne vous ferai pas perdre votre temps à analyser l'Accord de libre échange de 1988 ou l'ALENA, conclu en 1992, même si j'ai participé à leur préparation et à leur mise en oeuvre dans les deux cas. Cependant, je ne crois pas me tromper en affirmant qu'à peu près tout le monde, au Canada, s'entend pour dire que ces accords commerciaux ont tous deux été extrêmement utiles pour notre pays. C'est ce que confirment les sondages d'opinion, qui semblent démontrer que cela fait consensus parmi les Canadiens ordinaires, et pas seulement parmi les soi-disant «élites politiques et économiques».

Si vous aviez reçu le même ordre de renvoi il y a deux ans, nous, les témoins, aurions passé beaucoup de temps à pontifier sur les façons de modifier, d'approfondir et d'élargir l'ALENA. Nous aurions discuté par exemple des secteurs à ajouter ou des moyens d'améliorer les institutions. Nous l'aurions fait pour garder ce moteur de l'exportation en bon état et pour lui permettre de continuer à apporter des avantages économiques au Canada.

Mais, aujourd'hui, nous avons un défi bien plus difficile à relever: nous devons trouver un moyen d'éviter que le commerce international n'entre dans une période de profond malaise ou de stagnation. Les États-Unis sont en récession économique, ce qui y a réduit la demande de produits importés du reste du monde. Il y a aussi les graves questions de sécurité soulevées par les attentats terroristes de septembre 2001. Il est difficile d'être optimiste quant à l'avenir du commerce. Les négociations à l'OMC semblent au point mort. Celles de la ZLEA ne semblent pas en voie de déboucher sur un quelconque résultat significatif. Je dirais qu'il y a actuellement dans le monde très peu d'appétit pour une véritable libéralisation des échanges commerciaux.

C'est difficile pour un pays comme le Canada, qui tire 43 p. 100 de son PIB de l'exportation.

Le marché américain est de loin notre priorité. Il compte pour plus de 80 p. 100 de nos exportations et environ 70 p. 100 de nos importations. Nous parlons depuis des années de diversifier la structure de nos échanges, mais pendant ce temps-là — même si

honest efforts at achieving this — our dependence on the U.S. economy grows and grows. There is a good reason for the natural trade affinity that exists between Canada and the United States. They are easy to trade with. They are geographically close. They speak the same language. We share many common institutions, and we understand each other's market. We have also found them to be excellent trading partners, notwithstanding the acrimony over things such as softwood lumber. We resolve our disputes in a harmonious fashion.

The United States is obviously overwhelmed at present with matters of national security, and they unfairly — I think most Canadians believe — perceive Canada as part of the problem and not part of the solution.

Their preoccupation with security is rapidly becoming our problem. Years of patient work that aimed at creating a seamless border with things such as pre-shipment clearance have evaporated quickly. Concerns about pre-approval of manifests is an alarming possibility for just-in-time producers, and issues such as business people being detained at airports and missing important meetings has put a great chill on our trade relationship.

The business community in Canada has been sounding alarm bells, and we ought to listen. Wendy Dobson, in a C.D. Howe Institute commentary, talked about a big idea that would involve a strategic bargain with the United States and Canada to propose initiatives on things like border measures, on immigration, on defence, on energy security. The Canadian Council of Chief Executives has proposed something similar with a lot of common elements.

The big worry about big ideas is that we will end up capitulating in areas where we pay a price in terms of our policy sovereignty only to find out that, down the road, the U.S. remains unsatisfied. That will be a concern always. The difficulty is that we have little alternative. We must generate some ideas, come up with some pragmatic solutions to keep the trade flows going and sell them to the United States.

In doing so, it is imperative that we consult with our business community. These are people that understand the nature of their business and can work with their U.S. counterparts to come up with a technology and the institutions that can solve the logjams and keep the respective governments happy.

We also need to work with the U.S. on bigger issues that we know are of concern to them, such as defence and energy security. By engaging them on these important issues, I think we resist their impulse to dissolve into unilateral or isolationist approaches for

nous avons fait des efforts honnêtes pour y arriver —, notre dépendance vis-à-vis de l'économie américaine ne cesse de croître. Il y a une bonne raison à l'affinité commerciale naturelle qui existe entre le Canada et les États-Unis. Les Américains sont de bons partenaires commerciaux. Ils sont tout près de nous, sur le plan géographique. Ils parlent la même langue que nous. Nous avons beaucoup d'institutions en commun avec eux, malgré l'acrimonie qui se manifeste dans des secteurs comme le bois d'œuvre. Nous réglons généralement nos différends de façon harmonieuse.

De toute évidence, les Américains sont actuellement obnubilés par les questions de sécurité nationale et ils perçoivent à tort — du moins, c'est ce que pensent la plupart des Canadiens — le Canada comme une partie du problème plutôt qu'une partie de la solution.

Leur obsession de la sécurité est en train de devenir un problème pour nous. Les résultats de longues années de labeur patient visant à créer une frontière perméable, grâce à des mesures comme le dédouanement avant l'expédition, se sont rapidement évaporés. Les réticences relatives à l'approbation préalable des manifests pourraient être alarmantes pour les producteurs qui appliquent la méthode «juste à temps», et les questions comme la détention de gens d'affaires dans les aéroports — ce qui leur fait manquer des rendez-vous importants — ont considérablement rafraîchi nos relations sur le plan commercial.

Les milieux d'affaires canadiens ont sonné l'alarme, et nous devons les écouter. Wendy Dobson, dans un commentaire pour le compte de l'Institut C.D. Howe, a suggéré une grande idée: les États-Unis et le Canada devraient tenir des négociations stratégiques pour proposer des initiatives concernant par exemple les formalités douanières, l'immigration, la défense et la sécurité énergétique. Le Conseil canadien des chefs d'entreprise a proposé quelque chose d'assez semblable, qui contenait en bonne partie les mêmes éléments.

Ce qu'il y a d'inquiétant, dans les grandes idées, c'est que nous allons finir par capituler dans des secteurs où nous risquons d'en payer le prix, en termes de souveraineté, pour nous rendre compte que les États-Unis ne sont toujours pas satisfaits. Ce sera toujours une préoccupation. Le problème, c'est qu'il n'y a pas beaucoup d'autres solutions. Nous devons trouver des idées, des idées pragmatiques pour maintenir le flux de nos échanges commerciaux, et faire accepter ces idées aux Américains.

Pour ce faire, il est impératif que nous consultions nos gens d'affaires. Ce sont des gens qui comprennent la nature de leurs entreprises et qui peuvent travailler avec leurs homologues américains pour mettre en place une technologie et des institutions qui permettront de sortir de l'impasse et de satisfaire nos gouvernements respectifs.

Nous devons également collaborer avec les Américains dans les grands dossiers qui les préoccupent particulièrement, par exemple la défense et la sécurité énergétique. En leur offrant notre collaboration sur ces questions importantes, je pense que nous

dealing with these problems. It is about time we addressed issues such as defence and energy in any event and we might find there are outcomes in our best national interest as well.

Big ideas attract a lot of criticism. We have learned from past history that the Canadian business community has been very successful by going below the U.S. radar and finding solutions with U.S. businesses on how to enhance our commercial relationship and achieve objectives that are in the best interests of both our economies.

We need to look towards enhancing our relationship with the U.S. outside of Washington D.C. and I would urge you to have a look, for example, at the resource cut backs that have happened, that have whittled away our manpower in regional centres outside Washington and the U.S. We should look at ways to enhance our eyes and ears on the ground to assist businesses in developing relationships and keeping our trade flows going.

The last area you have been asked to examine is dispute settlement. I think the professor here will have good ideas to propose in that respect. For my own part, I do not think big ideas will work much in improving our dispute settlement system. They have not worked with a great deal of success since the implementation of the FTA in 1988.

I am very encouraged at the possibility that the steel industry in Canada and the U.S. might be contemplating ways of disarming in a trade remedy sense with respect to bilateral trade. Steel is a big user of the trade remedy system on both sides of the border and if they can come to a meeting of minds, then there is great potential to apply any solution they achieve to other sectors of the economy. This is an example of a practical, tailor-made private sector initiative that might pay off down the road.

The next frontier in terms of dispute settlement is agriculture. That will mean a painstaking set of negotiations to try on a sector-by-sector basis to come up with harmonized rules to avert the possibility of trade actions. That is something that we should look towards in the future.

I would be happy to assist you with questions down the road.

Professor Donald McRae, Business and Trade Law, University of Ottawa: It is a pleasure to appear before the committee on a very important question.

I will focus on item *(d)* of your terms reference, namely, dispute settlement mechanisms. I will look at the dispute settlement under NAFTA. I have some comments on the Doha negotiations in my written brief, but I may leave that in terms of oral presentation today.

allons à l'encontre de leur tendance à se cantonner dans une approche unilatérale ou isolationniste pour régler ces problèmes. Il est grand temps de toute façon que nous nous attaquions à des questions comme la défense et l'énergie, et il est bien possible que nous obtenions des résultats qui iront aussi dans le sens de nos intérêts nationaux.

Les grandes idées attirent les critiques. Dans le passé, les gens d'affaires canadiens ont souvent eu beaucoup de succès en restant au ras du sol et en cherchant des solutions directement avec leurs homologues américains afin d'améliorer nos relations commerciales et d'atteindre des objectifs qui servent les meilleurs intérêts de nos deux économies.

Nous devons chercher à améliorer nos relations avec les Américains en dehors de Washington, D.C., et je vous invite fortement à examiner, par exemple, les compressions dans nos ressources, qui ont érodé notre effectif dans les centres régionaux en dehors de Washington, aux États-Unis. Nous devrions chercher des moyens d'avoir de meilleurs yeux et de meilleures oreilles sur le terrain pour aider les entreprises à nouer des liens et pour maintenir le flux de nos échanges commerciaux.

Le règlement des différends est la dernière question qu'on vous a demandé d'examiner. Je crois que mon collègue, ici, aura de bonnes idées à vous proposer à cet égard. Pour ma part, je ne pense pas que les grandes idées soient très utiles pour améliorer notre système de règlement des différends. Elles n'ont pas été très efficaces depuis la mise en oeuvre de l'ALE en 1988.

Je suis très encouragée de voir que l'industrie de l'acier, au Canada et aux États-Unis, pourrait envisager des moyens de baisser les armes, en termes de recours commerciaux, en ce qui concerne le commerce bilatéral. L'industrie de l'acier est un gros utilisateur de recours commerciaux, des deux côtés de la frontière, et si ces gens-là réussissent à s'entendre, il serait très possible d'appliquer la solution qu'ils auront trouvée — quelle qu'elle soit — à d'autres secteurs de l'économie. Voilà donc un exemple d'initiative pratique et sur mesure qui serait prise par le secteur privé et qui pourrait rapporter des dividendes plus tard.

La prochaine frontière, en termes de règlement des différends, c'est l'agriculture. Il faudra de longues et difficiles négociations pour essayer d'en arriver, secteur par secteur, à un ensemble de règles harmonisées afin d'éviter la possibilité de recours commerciaux. C'est quelque chose que nous allons devoir envisager.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions dans quelques instants.

M. Donald McRae, professeur, droit des affaires et du commerce, Université d'Ottawa: Je suis heureux de comparaître devant votre comité pour discuter de cette question très importante.

Je vais me concentrer sur le point *d)* de votre ordre de renvoi, à savoir les mécanismes de règlement des différends. Je voudrais vous parler du mécanisme prévu à cet égard dans l'ALENA. Je fais quelques commentaires sur les négociations de Doha dans mon mémoire écrit, mais je les laisserai peut-être de côté pour mon exposé d'aujourd'hui.

In terms of NAFTA, I would like to look at the three different dispute settlement processes and provide some kind of assessment of them. Obviously, the three are chapter 19, which deals with review of anti-dumping and countervailing duty measures; chapter 20, which deals with government-to-government dispute settlement; and chapter 11, which deals with claims by investors of a NAFTA party against one of the NAFTA governments. I will make comments on each of these processes but I will focus more on chapter 20 and chapter 11.

First, I have a couple of words about chapter 19. The judicial review of determinations of agencies of binational panel is a novel procedure. It was an important achievement in the Canada-U.S. Free Trade Agreement and an equally important achievement to continue it in the NAFTA. The process had some initial success in making determinations by United States agencies become reasoned. By and large, binational review has become routine — although I think it is less frequent under the NAFTA than it was under the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

I think it unlikely that the United States would want to extend that process to all the Latin American countries, so I thought one important thing was to ensure we do not lose chapter 19 under the FTAA. However, we should be aware of the limitations of chapter 19. It was only designed to ensure that a NAFTA party properly applies its own law without setting standards of its own. It simply provides judicial review in accordance with the legal standards of the parties whose agencies decisions are being challenged. It is not surprising that, although chapter 19 was included in part in response to the softwood lumber issue, it has not been successful. Softwood lumber is not about the correct application of the U.S. law since it is a disagreement over what the rules should be. Chapter 19 cannot be held responsible for not solving that dispute.

Let me turn to chapter 20 of the NAFTA, the government-to-government dispute settlement process, which has been little used. There has been one case between Canada and the U.S., the supply management case, compared with five cases under the equivalent provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. There have been two decided cases between the United States and Mexico.

Why has chapter 20 been so little used? It is in part because it has been supplanted by the WTO dispute settlement. Since, NAFTA incorporates many WTO obligations, cases that concern these obligations can be brought under either NAFTA or the WTO. The NAFTA parties seem to be opting for WTO dispute settlement. The reality is that WTO dispute settlement has some distinct advantages.

Pour ce qui est de l'ALENA, je vais vous décrire ses trois mécanismes de règlement des différends et essayer de les évaluer avec vous. Évidemment, ces trois mécanismes figurent au chapitre 19, qui porte sur l'examen des droits antidumping et des droits compensateurs; au chapitre 20, qui établit le mécanisme de règlement de gouvernement à gouvernement; et au chapitre 11, qui se rapporte aux réclamations présentées par les investisseurs d'une des parties à l'ALENA contre un des gouvernements signataires. Je vais commenter chacun de ces mécanismes, mais je vais me concentrer surtout sur ceux que prévoient le chapitre 20 et le chapitre 11.

Premièrement, je voudrais vous dire quelques mots au sujet du chapitre 19. L'examen judiciaire des décisions des agences du groupe spécial binational est une procédure nouvelle. Son inclusion dans l'Accord de libre-échange canado-américain était une réalisation importante, et son maintien dans l'ALENA était tout aussi importante. Le processus a aidé, au début, à forcer les agences américaines à rendre des décisions plus raisonnées. Dans une large mesure, l'examen binational est maintenant chose courante, même si je pense qu'il est moins fréquent en vertu de l'ALENA qu'il l'était sous le régime de l'Accord de libre-échange canado-américain.

Il est peu probable à mon avis que les Américains souhaitent étendre ce processus à tous les pays latino-américains, et c'est pourquoi je trouve important de faire en sorte que les dispositions du chapitre 19 se retrouvent dans l'ALEA. Mais nous devons être conscients des limites de ces dispositions. Elles visent uniquement à veiller à ce que les parties à l'ALENA appliquent leurs propres lois sans pour autant établir leurs propres normes. Elles ne prévoient qu'un examen judiciaire conformément aux normes juridiques des parties dont les agences ont rendu des décisions contestées. Il n'est donc pas étonnant que, même si le chapitre 19 a été invoqué en partie dans la réponse concernant le dossier du bois d'oeuvre, cela n'ait rien donné. Le conflit du bois d'oeuvre ne porte pas sur l'application correcte des lois américaines puisqu'il s'agit d'un désaccord sur les règles qui devraient s'appliquer. Il ne faut donc pas imputer au chapitre 19 notre incapacité à résoudre ce conflit.

Passons maintenant au chapitre 20 de l'ALENA, qui établit le mécanisme de règlement des différends de gouvernement à gouvernement et qui est très rarement appliqué. Il n'a été invoqué entre le Canada et les États-Unis que dans un seul cas, celui de la gestion de l'offre, comparativement à cinq cas en vertu des dispositions équivalentes de l'Accord de libre-échange canado-américain. Et il a permis dans deux cas de trancher des différends entre les États-Unis et le Mexique.

Pourquoi le chapitre 20 est-il aussi peu utilisé? En partie parce qu'il a été supplanté par le mécanisme de règlement des différends de l'OMC. Puisque beaucoup d'obligations prévues par l'OMC sont incorporées dans l'ALENA, les dossiers qui se rattachent à ces obligations peuvent être examinés soit sous le régime de l'ALENA, soit sous celui de l'OMC. Or, les parties à l'ALENA semblent opter plutôt pour le mécanisme de règlement des différends de l'OMC. La vérité, c'est que ce mécanisme présente des avantages très nets.

The WTO panels are composed of three individuals, none of whom is normally a national of the disputing parties. NAFTA panels are composed of five panellists, four of whom are nationals of either party in dispute. In selecting WTO panels, it is simpler. The secretariat of the WTO produces names and if the parties cannot agree on those names, ultimately the Director General of the WTO can make the appointments. In NAFTA, there is a fallback on appointments through the drawing of lots, but since the parties have yet to finally approve the roster of names, this process would not be able to work. An uncooperative party can stall the process under NAFTA for establishing a panel.

A WTO panel receives significant assistance from the secretariat, whereas NAFTA panels receive only administrative assistance from the NAFTA secretariat. WTO settlement is surrounded by an institutional basis that does not exist under NAFTA. The opportunity to appeal panel decisions exists under the WTO but not under NAFTA. The appellate process has added a degree of systemic importance and predictability to WTO law so that, by comparison, NAFTA dispute settlement ends up being akin to ad hoc arbitration.

Once more, the legal status of a WTO decision is clear — it is binding. Under NAFTA, it is left to the two parties to adopt the decision, which they can change or modify if they wish. Moreover, the WTO has a system for implementation ultimately leading to retaliation. NAFTA provides for retaliation, but no system that surrounds it.

In the light of all that, it is not surprising that when disputes between NAFTA parties can be taken to the WTO, they are. The cases that have been decided under NAFTA chapter 20 so far are all cases involving issues that could not have been taken to the WTO.

Does this mean that NAFTA chapter 20 should be changed? I do not think any changes would make it more attractive to the parties. If it has to be used, the parties will agree and use it. Changes could be made so that the process is more efficient, particularly in the appointment of panellists. However, I do not believe that it will be possible in the context of separate national secretariats, as currently exists under NAFTA, to replicate the institutional support that panels receive under the WTO.

Should there be a government-to-government settlement dispute process under a FTAA? I think there ought to be. Obviously, disputes that cannot be taken to the WTO still have to be dealt with and, therefore, the FTAA parties would need that kind of process when they could not agree. The FTAA dispute settlement draft seems to be modeled on the WTO process. That

Les groupes spéciaux de l'OMC comptent trois membres, dont aucun n'est normalement un ressortissant des parties en présence. Les groupes spéciaux de l'ALENA, en revanche, se composent de cinq personnes, dont quatre sont des ressortissants de l'une ou l'autre des parties. La constitution des groupes spéciaux de l'OMC est également plus simple. Le secrétariat de l'OMC propose des noms et, si les parties ne peuvent pas s'entendre sur ces noms, c'est le directeur général de l'OMC qui peut procéder en définitive à la sélection des membres. À l'ALENA, il est possible de protéger par tirage au sort comme solution de dernier recours, mais comme les parties doivent de toute façon approuver la liste de noms, cette procédure n'est pas vraiment efficace. Une partie qui refuse de coopérer peut donc retarder indéfiniment la constitution d'un groupe spécial.

Les groupes spéciaux de l'OMC bénéficient en outre d'un soutien important du secrétariat, alors que ceux de l'ALENA ne reçoivent qu'une assistance administrative du secrétariat de l'ALENA. Le règlement des différends à l'OMC est entouré d'un cadre institutionnel qui n'existe pas sous le régime de l'ALENA. L'OMC permet d'appeler des décisions des groupes spéciaux, mais pas l'ALENA. Le processus d'appel a ajouté une certaine importance systémique et une certaine prévisibilité aux dispositions de l'OMC, ce qui fait qu'en comparaison, le règlement des différends à l'ALENA s'apparente finalement davantage à un arbitrage ad hoc.

Autre élément: le statut juridique des décisions de l'OMC est clair — elles sont exécutoires. Sous le régime de l'ALENA, les deux parties doivent entériner les décisions, qu'elles peuvent modifier à leur guise. En outre, l'OMC a un régime de mise en oeuvre qui peut mener en définitive à des mesures de rétorsion. Enfin, l'ALENA prévoit la possibilité de mesures de ce genre, mais n'a aucun régime à cet égard.

Compte tenu de toutes ces raisons, il n'est pas étonnant que les parties à l'ALENA règlent leurs différends à l'OMC quand elles le peuvent. Les décisions rendues jusqu'ici en vertu du chapitre 20 de l'ALENA concernaient toutes des affaires qui n'avaient pas pu être portées devant l'OMC.

Cela signifie-t-il qu'il faudrait modifier le chapitre 20 de l'ALENA? Je ne pense pas que cela puisse le rendre plus attrayant pour les parties. Si elles doivent l'invoquer, les parties vont s'entendre et elles vont l'invoquer. Il serait possible d'y apporter des changements afin de rendre le processus plus efficace, surtout pour la nomination des membres des groupes spéciaux. Mais je ne crois pas qu'il serait possible, compte tenu du fait qu'il existe actuellement des secrétariats nationaux distincts en vertu de l'ALENA, de reproduire le soutien institutionnel dont les groupes spéciaux bénéficient à l'OMC.

Devrait-il y avoir un mécanisme de règlement des différends de gouvernement à gouvernement dans un éventuel ALEA? Je pense que oui. De toute évidence, les conflits qui ne peuvent pas être portés devant l'OMC devront quand même être réglés, et les parties à l'ALEA auront besoin d'un mécanisme de ce genre pour les cas où elles n'arriveraient pas à s'entendre. Le projet de

has some distinct advantages over the NAFTA process. If there is an FTAA and there are disputes between FTAA partners that can be taken to the WTO, they will all end up in the WTO.

Chapter 11 was a sleeper in the NAFTA. The provisions go further than the investment provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. There was not any anticipation of the controversy that would arise around chapter 11. In part, that may have resulted from the misunderstanding of the potential scope of its provisions by the negotiators. However, there are other factors that have to be considered, including some public misconception over the nature and effect of NAFTA chapter 11.

Is it as bad as the critics suggest? I do not believe that it is as bad. Much of the criticism of NAFTA, chapter 11, fails to recognize that the rights it sets out for foreign investors to bring a claim against the country in which it has invested is embodied in numerous bilateral investment treaties. The International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID, provides a process for such claims, of which there is an increasing number. These have to be seen in this broader context of that kind of dispute between investors and countries being brought to a dispute settlement more frequently.

The obligations in chapter 11 that the parties have towards foreign investors — provision of a minimum standard of treatment, limitations on expropriation and performance requirements — are mirrored in many bilateral investment agreements. Chapter 11 also includes the free trade obligations of MFN and national treatment. The devil is always in the details and these obligations have to be interpreted. That could lead to debate and to disagreement. Moreover, the fact that this process is taking place through a process of ad hoc arbitration that involves the investor, rather than through arbitration between governments or through some more institutionally based court exacerbates the difficulty.

The alleged impact of chapter 11 on environmental protection has been a particular source of concern. Will governments be reluctant to enact appropriate environmental legislation for fear of having a claim brought against them by an investor of another NAFTA party claiming compensation for expropriation of some kind of interest? There is no doubt that the possibility of being liable to suit will cause governments to think more carefully before they act; and that not necessarily a bad thing. The cases to date, many of which have an environmental component, do not support the thesis that government freedom of action has been inappropriately restricted.

mécanisme de règlement des différends de l'ALEA semble modelé sur celui de l'OMC, qui présente de nets avantages par rapport à celui de l'ALENA. Si l'ALEA voit le jour et s'il y a des différends qui opposent des partenaires de l'ALEA et qui peuvent être portés devant l'OMC, ils le seront inmanquablement.

Le chapitre 11 de l'ALENA a pris tout le monde par surprise. Ses dispositions vont plus loin que les dispositions de l'Accord de libre échange canado-américain sur les investissements. Personne n'avait prévu la controverse qu'elles déclenchaient. C'est peut-être en partie parce que les négociateurs avaient mal compris la portée potentielle de ces dispositions. Il y a cependant aussi d'autres facteurs à considérer, y compris certaines idées fausses répandues dans le grand public quant à la nature et aux effets du chapitre 11 de l'ALENA.

Ses dispositions sont-elles aussi déplorables que les laissent entendre ses détracteurs? La plupart des gens qui critiquent le chapitre 11 de l'ALENA ne se rendent pas compte que les droits qu'il accorde aux investisseurs étrangers, qui peuvent porter plainte contre le pays où ils ont investi, se retrouvent déjà dans de nombreux traités bilatéraux sur les investissements. Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements, le CIRDI, prévoit un mécanisme pour les plaintes de ce genre, qui sont de plus en plus nombreuses. Il faut voir cette question dans un contexte plus vaste, et tenir compte du fait que les différends de ce genre entre pays et investisseurs sont portés plus souvent qu'avant devant des organes de règlement des différends.

Les obligations que le chapitre 11 impose aux parties envers les investisseurs étrangers — application de normes minimales de traitement, limitation des expropriations et exigences de rendement — se reflètent dans bon nombre d'accords bilatéraux sur l'investissement. Le chapitre 11 inclut également les obligations de libre-échange liées à la NPF et au traitement national. Ce sont toujours les détails qui posent des problèmes, et il faut interpréter ces obligations. C'est ce qui peut mener à des débats et à des désaccords. De plus, le problème est encore compliqué par le fait que ce processus se déroule dans le cadre d'un arbitrage ad hoc auquel participe l'investisseur, plutôt que d'un arbitrage entre gouvernements ou d'un tribunal fondé sur des institutions plus tangibles.

Les conséquences présumées du chapitre 11 sur la protection de l'environnement soulèvent des préoccupations particulières. Les gouvernements hésiteront-ils à appliquer des lois appropriées en matière d'environnement de peur de se mettre à dos un investisseur d'un autre pays signataire de l'ALENA qui réclamerait une indemnisation pour l'expropriation d'un intérêt quelconque? Il ne fait aucun doute que la possibilité de poursuites incitera les gouvernements à réfléchir plus sérieusement avant d'agir, ce qui n'est pas nécessairement une mauvaise chose. Les actions intentées jusqu'ici, dont une bonne partie ont un rapport avec l'environnement, ne permettent pas d'accréditer la thèse selon laquelle la liberté d'action des gouvernements est indûment restreinte.

Arbitrary and discriminatory action by governments, or their officials, can lead to liability. That is true of the *Ethyl* case that Canada settled concerning the banning of a gasoline additive; the *Metalclad* case, in which Mexico was held liable; and the *SD Myers* case, in which Canada was held liable. The last two cases involved hazardous waste. One may disagree with the reasoning in those cases, or with the results of the decisions, but it is not plausible to say that they imposed unreasonable limitations on a government in enacting environmental legislation. Requiring a government not to act arbitrarily or discriminatorily seems to be a reasonable restriction.

However, there are two potential problem areas in the NAFTA chapter 11 in relation to the substance of the obligations that the states have undertaken. The first relates to the scope of the notion of expropriation and the second relates to the content of the International Minimum Standard in NAFTA chapter 11 — a standard that each NAFTA party has to provide to the other NAFTA party investors. With respect to the International Minimum Standard, the NAFTA parties have clarified some of the misunderstandings of its interpretation through an interpretation issued by the governments.

With respect to expropriation, the wording of that provision seems wide in that it covers “measures tantamount to appropriation” as well as expropriation. The question that arises is whether NAFTA governments would have to pay compensation to investors of other NAFTA parties where they are affected by actions or governmental measures taken in the public interest. The possibility of this — that governments taking measures in the public interest will be liable to pay compensation — has caused anxiety. The fact that domestic investors would not be entitled to compensation because they do not have the same rights as foreign investors under the NAFTA has heightened the sense of unfairness. The decisions of the chapter 11 tribunal, thus far, do not bear out claims that unreasonable limitations have been imposed on governments. The power of the NAFTA parties to issue interpretations of the agreement, which are binding on chapter 11 tribunals, means that they are able to clarify the provisions where uncertainty exists. That would nullify the effects of particular interpretations.

Nevertheless, having put that somewhat optimistically, there are areas where improvements could be made. First, the process could be more transparent. The pleading of the parties in any NAFTA chapter 11 case should be made public, and the hearing should be open to the public. Much of the apprehension over the chapter 11 process arises simply from its secrecy. This has led to requests to file amicus briefs to provide an opportunity for some to present their own views before the tribunal, but it would not

Des mesures arbitraires et discriminatoires prises par des gouvernements ou par leurs fonctionnaires peuvent entraîner une obligation de réparer. C’est ce qui s’est passé dans l’affaire *Ethyl*, que le Canada a réglée au sujet de l’interdiction visant l’ajout d’un additif dans l’essence; dans l’affaire *Metalclad*, dans laquelle le Mexique a été tenu responsable; et de l’affaire *SD Myers*, dans laquelle c’est le Canada qui a été tenu responsable. Ces deux dernières affaires portaient sur des déchets dangereux. Il est possible de ne pas approuver les raisons invoquées dans ces deux cas, ou encore les décisions rendues, mais il n’est pas crédible de prétendre que ces décisions ont imposé des limites déraisonnables empêchant des gouvernements d’adopter des lois sur l’environnement. L’obligation, pour les gouvernements, de ne pas agir de façon arbitraire ou discriminatoire me paraît une restriction raisonnable.

Cependant, le chapitre 11 de l’ALENA soulève deux problèmes potentiels en ce qui a trait à la substance des obligations contractées par les États. Le premier se rattache à la portée de la notion d’expropriation, et le deuxième a à voir avec la norme minimale internationale prévue au chapitre 11 de l’ALENA, une norme concernant le traitement que chaque partie à l’ALENA doit accorder aux investisseurs des autres parties. Les parties à l’ALENA ont cependant clarifié certains malentendus relatifs à l’interprétation de cette norme dans le cadre d’une interprétation fournie par les gouvernements.

Pour ce qui est de l’expropriation, le libellé de la disposition à cet égard semble plutôt général, en ce sens qu’il couvre les «mesures apparentées à l’expropriation» tout autant que l’expropriation comme telle. La question qui se pose, c’est de savoir si les gouvernements des parties à l’ALENA devraient indemniser les investisseurs d’autres parties qui seraient touchés par des décisions ou des mesures gouvernementales prises dans l’intérêt public. Cette possibilité — à savoir que des gouvernements qui prendraient des mesures dans l’intérêt public pourraient être obligés de verser des indemnités — suscite de sérieuses inquiétudes. Le fait que les investisseurs du pays n’auraient pas droit, pour leur part, à une indemnité parce qu’ils ne jouiraient pas des mêmes droits que les investisseurs étrangers sous le régime de l’ALENA a exacerbé le sentiment d’injustice. Les décisions du tribunal chargé de l’application du chapitre 11 ne permettent pas de croire, jusqu’ici, que des limites déraisonnables aient été imposées à des gouvernements. Le fait que les parties à l’ALENA puissent interpréter l’accord de manière exécutoire pour les tribunaux chargés du chapitre 11 signifie qu’elles peuvent clarifier les dispositions qui soulèvent des incertitudes, ce qui annulerait les effets d’interprétations particulières.

Cela dit, après ce commentaire plutôt optimiste, je dois ajouter qu’il y a des aspects qui pourraient être améliorés. Premièrement, le processus pourrait être plus transparent. Les plaidoyers des parties en présence dans toute affaire relative au chapitre 11 de l’ALENA devrait être rendu public, et les audiences devraient être ouvertes au public. Une bonne part de l’appréhension que suscite le chapitre 11 découle tout simplement du secret qui l’entoure. C’est pourquoi certains ont demandé l’autorisation de déposer des

provide openness and transparency. If a domestic investor were to sue the Government of Canada, the matter would be heard in open court. If the investor of a NAFTA party were to sue the Government of Canada under chapter 11, why should this not be held in open court as well?

The argument that you have to keep the proceedings private to protect confidential business information is not a compelling reason. NAFTA chapter 19 hearings, which involve anti-dumping, countervailing duty issues that involve confidential information, are held in public. I do not think that the need to protect business confidential information is incompatible with openness and transparency. The NAFTA parties have encouraged more transparency in the process. They should go one step further and make the chapter 11 process similar to our domestic courts — open to the public.

The other point I wish to make relates to the complex mix that chapter 11 has of commercial arbitration, international trade law, and investment law. There are few individuals with that level of competence or substantive expertise to make them appropriate for sitting on chapter 11 tribunals. This makes appointing tribunals exceedingly difficult. Private commercial arbitration is different from arbitration involving governments.

Chapter 11 is in a treaty created by the NAFTA parties; it is not just a private contract. Dispute settlement in this context has some unique characteristics. The other NAFTA parties are entitled to sit on a case between an investor and a NAFTA party and to make submissions to the tribunal. The parties are entitled to change or to modify the treaty and to amend the investor's rights. The rights of an investor of one of the NAFTA parties are no more and no less than those given to them by the NAFTA parties. The parties have reserved themselves the right to interpret the provisions of NAFTA and have those interpretations bind chapter 11 tribunals.

This uniqueness of the Chapter 11 process makes a process of ad hoc arbitration — which is what NAFTA tribunals are — somewhat questionable. If you constitute tribunals under Chapter 11 with individuals who have little knowledge of several of the areas of law that Chapter 11 embodies, I think the results are likely to be unpredictable and, at worst, incoherent. Ad hoc arbitration can lead to ad hoc results. I contrast the NAFTA chapter 11 approach with that of the European Union and the WTO. In the European Union, you have a court of justice composed of full-time members who can provide continuity and get substantial administrative support. In the WTO, you have a system of ad hoc panels, but you compliment that with a standing appellate body, which has been able to ensure consistency in interpretation and application of the law.

mémoires d'intervenants désintéressés afin de présenter leur propre point de vue au tribunal, mais cela ne garantirait pas plus d'ouverture et de transparence. Si un investisseur du pays décidait de poursuivre le gouvernement du Canada, l'affaire serait entendue par un tribunal public. Si un investisseur d'une partie à l'ALENA faisait la même chose en vertu du chapitre 11, pourquoi cela ne pourrait-il pas se faire aussi dans le cadre d'une enquête publique?

L'argument selon lequel il faut garder le secret pour protéger des renseignements commerciaux confidentiels ne tient pas. Les audiences relatives au chapitre 19 de l'ALENA, qui portent sur les droits antidumping et les droits compensateurs et qui exigent le dépôt de renseignements confidentiels, se déroulent en public. Je ne pense pas que la nécessité de protéger les renseignements confidentiels des entreprises soit incompatible avec l'ouverture et la transparence. Les parties à l'ALENA sont en faveur d'une plus grande transparence dans ce processus. Elles devraient aller un peu plus loin et faire en sorte que les audiences relatives aux affaires relevant du chapitre 11, tout comme les délibérations des tribunaux canadiens, soient ouvertes au public.

L'autre élément que je tiens à souligner se rattache au mélange complexe, dans le chapitre 11, d'arbitrage commercial, de droit commercial international et de droit de l'investissement. Il y a peu de gens qui possèdent les compétences ou les connaissances nécessaires pour pouvoir siéger aux tribunaux d'application du chapitre 11. Il est donc extrêmement difficile de constituer ces tribunaux. L'arbitrage commercial privé est différent de l'arbitrage concernant des gouvernements.

Le chapitre 11 fait partie d'un traité conclu par les parties à l'ALENA; ce n'est pas un simple contrat privé. Le règlement des différends, dans ce contexte, présente certaines caractéristiques particulières. Les autres parties à l'ALENA sont autorisées à siéger à l'audition d'une affaire opposant un investisseur et une partie à l'ALENA, et à faire des représentations au tribunal. Les parties ont le droit de modifier le traité ou les droits des investisseurs. Les investisseurs d'une des parties à l'ALENA ne jouissent que des droits que veulent bien leur accorder l'ensemble des parties. Les parties se sont réservé le droit d'interpréter les dispositions de l'ALENA, et leurs interprétations sont exécutoires pour les tribunaux chargés de l'application du chapitre 11.

Ces particularités du processus relatif au chapitre 11 soulèvent certaines interrogations sur le processus d'arbitrage ad hoc — ce que sont en réalité les tribunaux de l'ALENA. Quand on constitue des tribunaux en vertu du chapitre 11 en faisant appel à des gens qui connaissent assez mal plusieurs des points de droit incarnés dans ce chapitre, je pense que les résultats risquent d'être imprévisibles et, dans les pires cas, incohérents. L'arbitrage ad hoc risque de donner des résultats ad hoc. Comparons l'approche adoptée pour le chapitre 11 de l'ALENA avec celles de l'Union européenne et de l'OMC. Dans le cas de l'Union européenne, il y a un tribunal composé de membres à temps plein qui peuvent assurer une certaine continuité et qui bénéficient d'un soutien administratif substantiel. À l'OMC, il y a un système de groupes spéciaux ad hoc, mais ils sont complétés par un organe d'appel permanent, qui peut lui aussi assurer une certaine continuité dans l'interprétation et l'application de la loi.

Rather than watering the NAFTA Chapter 11 dispute settlement process down, as some have advocated, I suggest that what it lacks is an institutional base. It is involved in interpreting and applying provisions that have important implications for the regulatory powers of governments — issues far too critical to be left to ad hoc arbitration. It is true that there is a possibility of judicial review. I think that was done successfully in the *Metalclad* case, but judicial review is ad hoc. Under Chapter 11, it depends upon the country and the court where the review is brought.

If Canada and Mexico were both parties to ICSID, then this would be part of a solution. ICSID provides a form of ad hoc arbitration, but it has an institutional base and a review mechanism. Better still would be for the NAFTA parties to combine the ad hoc arbitration of Chapter 11 with a form of appellate process — perhaps modeled on the WTO — that would allow errors of tribunals to be corrected and would ensure consistency and predictability in the interpretation and application of Chapter 11.

The Chairman: Thank you very much. That was very interesting. Mr. Clark, would you like to continue?

Mr. Peter Clark, Partner, Grey, Clark, Shih and Associates, Limited: I would like address the question of how we develop the type of secure and comprehensive access to the United States market for goods and services that really completes the NAFTA or what it was intended to do.

I may be looking to push the envelope a little bit further than many people in my business are prepared to do, but when Senator Van Roggen's report came out in 1978 and focused on tariff-free trade, my reaction was that it was not enough, we must go further. We have and we still must go further if we are going to get the type of access we need to the United States market, which will put us on an equal footing to trade and to attract investment.

However, it will not be easy. I thought I would raise with you a number of the questions that come to mind. The situation we are in today — with the exception of the focus of officials at the borders on security and anti-terrorism — is actually very much like the situation we had before we negotiated the Canada-United States Free Trade Agreement. We had problems with softwood lumber. We had problems at that time with the automotive industry. A number of problems had arisen. We did sit down and eventually worked out most of them and further improved on them in the context of the NAFTA.

The free flow of commercial traffic and businesspersons across the border is a very serious problem. Eventually, we should be able to cope with it, but it will take much work and there could be

Plutôt que d'édulcorer le mécanisme de règlement des différends prévu au chapitre 11 de l'ALENA, comme certaines personnes le préconisent, je dirais que ce qui manque, c'est un cadre institutionnel. Ce mécanisme se rattache à l'interprétation et à l'application de dispositions susceptibles d'avoir des répercussions importantes sur les pouvoirs de réglementation des gouvernements; ce sont des questions beaucoup trop fondamentales pour qu'on les laisse à l'arbitrage ad hoc. Il est vrai qu'il y a des possibilités d'examen judiciaire. Je pense que cela s'est fait avec succès dans l'affaire *Metalclad*, mais l'examen judiciaire est aussi une procédure ad hoc. En vertu du chapitre 11, tout dépend du pays et du tribunal où se tient cet examen.

Si le Canada et le Mexique étaient tous les deux membres du CIRDI, ce serait une partie de la solution. Le CIRDI assure une certaine forme d'arbitrage ad hoc, mais il a un fondement institutionnel et un mécanisme d'examen. Ce qui serait encore mieux, ce serait que les parties à l'ALENA combinent l'arbitrage ad hoc prévu au chapitre 11 avec un processus d'appel quelconque — peut-être modelé sur celui de l'OMC — qui permettrait de corriger les erreurs des tribunaux et qui garantirait une certaine cohérence et une certaine prévisibilité dans l'interprétation et l'application du chapitre 11.

Le président: Merci beaucoup. C'était très intéressant. Monsieur Clark, vous voulez continuer?

M. Peter Clark, associé, Grey, Clark, Shih and Associates, Limited: Je voudrais vous parler des moyens à prendre pour assurer à nos produits et services un accès sûr et complet au marché américain, de manière à compléter vraiment l'ALENA ou ce qu'il devait permettre de faire.

Je cherche peut-être à aller un peu plus loin que la plupart des gens de mon domaine sont prêts à le faire, mais en 1978, quand le sénateur van Roggen a publié son rapport dans lequel il préconisait l'élimination des barrières tarifaires, je ne suis dit que ce n'était pas suffisant et qu'il fallait aller plus loin. Nous l'avons fait, mais nous devons aller encore plus loin si nous voulons obtenir le genre d'accès que nous voulons au marché américain, ce qui nous mettra tous sur le même pied pour faire du commerce et pour attirer les investisseurs.

Mais ce ne sera pas facile. J'ai décidé de soulever avec vous un certain nombre de questions qui me sont venues à l'esprit. La situation dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui — sauf pour ce qui est de l'importance que les autorités frontalières accordent actuellement à la sécurité et à la lutte contre le terrorisme — ressemble en fait beaucoup à celle qui existait avant la négociation de l'Accord de libre-échange canado-américain. Nous avons des problèmes avec le bois d'oeuvre. Nous avons des problèmes, à l'époque, avec l'industrie automobile. Nous avons des problèmes dans différents secteurs. Mais nous nous sommes assis ensemble et nous avons réglé la plupart de ces problèmes, et nous avons ensuite amélioré les choses encore davantage dans le contexte de l'ALENA.

La libre circulation du trafic commercial et des gens d'affaires à la frontière pose un problème très sérieux. Nous devrions pouvoir le régler un de ces jours, mais cela nécessitera beaucoup de travail

considerable disruption unless we have cooler heads and people who are focused on keeping product moving back and forth across the border dealing with these issues.

Unfortunately, that is not the focus on the other side of the border. The focus on the other side of the border is keeping problems, which they consider to originate in Canada, out. On this issue, the debate so far has been focused in Canada. It is focused on Canadian desires and wants. There is really no debate about expanding trade between Canada and the United States further, or further liberalizing the current markets in the United States. To the best of my knowledge, there is not the same pressure from Mexico in terms of expanding their mutual obligations and access under NAFTA. Their focus relates to some of the things that we are concerned about as well, but right now, their big problems seem to be the impact of the U.S. Farm Bill on their economy and other agricultural problems, and not getting what they expected they would get.

From the United States perspective, there are still some people that agree with Ross Perot when they look at the increase in trade with Mexico and the shifting of jobs out of Mexico. Perhaps we might do something with Canada, but why do we have to go further with Mexico? The problem is coming back.

What will be the price to Canadians in terms of our ability to manage our country and to maintain our differences? Will we be able to maintain cultural diversity if we are more integrated? How far will Canada need to go in terms of further integration to make this work? Really, the problem we get coming back at us from Americans when we talk about having a single market is that they view Canada as the back door to their market. How do we make sure the back door is secure? How do we know things cannot come in from other markets?

We have to make the United States comfortable. That neighbour, unfortunately, is becoming more inward-looking. It is becoming more isolated. We will have to build up that kind of comfort level if we intend to get there. Minister Manley was quoted in the press recently about looking at more of a gradual approach to the United States, rather than a "big bang" approach of just integrating the markets overnight. He is reflecting some political concerns. He also said nobody in the United States is really interested in a big bang integration of the markets.

However, to get out from under U.S. trade remedy law, we would need to move to a customs union, which provides perimeter control on trade. That might satisfy U.S. critics on the "back door" argument, but what does a customs union involve? A customs union involves a common external tariff, which permits trade entering the customs union to flow freely

et il pourrait y avoir des perturbations considérables si nous ne gardons pas la tête froide et si les gens qui sont appelés à se pencher sur ces questions ne font pas tout leur possible pour permettre aux marchandises de traverser facilement la frontière de part et d'autre.

Malheureusement, ceux de l'autre côté de la frontière n'y tiennent pas. Ce qui les intéresse, c'est de garder les problèmes — qui viennent du Canada, dans leur optique — à l'extérieur du pays. Le débat sur cette question se déroule surtout au Canada jusqu'ici, et il porte surtout sur ce que veut le Canada. Il n'y a vraiment aucun débat sur l'expansion du commerce entre le Canada et les États-Unis, ni sur la libéralisation plus poussée des marchés actuels aux États-Unis. À ma connaissance, le Mexique ne fait pas de pressions du même genre pour élargir les obligations mutuelles des deux pays et améliorer l'accès en vertu de l'ALENA. Les Mexicains s'intéressent surtout à certaines questions qui nous préoccupent nous aussi, mais pour le moment, leurs principaux problèmes semblent se rattacher aux répercussions qu'aura le Farm Bill américain sur leur économie et aux autres questions touchant l'agriculture, ainsi qu'au fait qu'ils n'obtiennent pas ce qu'ils pensaient obtenir.

Aux États-Unis, il y a encore des gens qui sont d'accord avec Ross Perot quand il parle de l'intensification du commerce avec le Mexique et du fait que les emplois partent du Mexique. Nous pourrions peut-être faire quelque chose avec le Canada, mais pourquoi devrions-nous aller plus loin avec le Mexique? Le problème se pose encore.

Quel sera le prix à payer pour nous, les Canadiens, si nous voulons garder notre capacité de gérer notre pays et préserver nos différences? Pourrions-nous préserver notre diversité culturelle si l'intégration est plus poussée? Jusqu'où devons-nous aller, dans cette intégration plus poussée, pour que cela fonctionne? En réalité, le problème qui revient sans cesse quand nous discutons avec les Américains de la possibilité d'avoir un marché unique, c'est qu'ils considèrent le Canada comme la porte arrière vers leur marché. Comment faire pour nous assurer que cette porte arrière reste ouverte? Comment nous assurer que les produits ne pourront pas venir d'autres marchés?

Nous devons mettre les Américains en confiance. Malheureusement, nos voisins se replient de plus en plus sur eux-mêmes. Ils sont de plus en plus isolés. Nous allons devoir bâtir un certain niveau de confiance si nous voulons avoir accès à leur marché. La presse rapportait récemment que le ministre Manley recherchait une approche plus graduelle pour conquérir le marché américain, plutôt qu'une solution du genre «big bang» qui consisterait à intégrer les marchés du jour au lendemain. Ce commentaire reflète les inquiétudes de certains milieux politiques. Le ministre a dit également que personne, aux États-Unis, n'était vraiment intéressé à un «big bang» de ce genre.

Cependant, pour nous soustraire aux lois américaines sur les recours commerciaux, nous devrions nous diriger vers une union douanière, ce qui assurerait un contrôle du commerce au périmètre. Cela répondrait peut-être aux critiques américaines au sujet de l'argument de la «porte arrière», mais qu'est-ce que cela impliquerait au juste? Une union douanière implique un tarif

once it is entered and duty paid. You also have a common external trade policy. That means trade laws, such as anti-dumping and countervailing duties, would apply at the perimeter. If you had safeguards for anti-dumping measures imposed in the United States then, according to the European system, they would apply throughout Canada. From the perspective of the Canadian steel industry, which has been discussed by the committee and Minister Manley, and mentioned in the press by Minister Pettigrew on Saturday, Canadian industry is interested because it gives them "Fortress North America." They would love to have U.S. protections in the Canadian steel industry. Where would the policies be established?

Would we be able, in Canada and Mexico, to have the same type of European Commission-type operations they have in Brussels? It is not likely. That is an organization that operates with many parties, who are of different sizes and differing degrees of influences, but there are equal balances. There is not that type of an equal balance between Canada and the United States.

For example, we have seen in the committee report from the House, in Minister Manley's statements and in Mr. Pettigrew's, that perhaps we should have some kind of free market on steel. What does that mean? Does it mean we will not use anti-dumping and countervailing duty laws? The industries have essentially agreed to that already, in the context of the American Iron and Steel Institute. The American mills have never agreed that this is the case, but that has been the practice. The American mills, of course, are somewhat more sensitive to anti-trust than our steel mills seem to be to competition policy here.

You cannot create a WTO consistent customs union on a single product. You have to cover substantially all the trade, which means at least 85 per cent. You have to have a plan and schedule to bring the rest of the products under that free trade area. It is not impossible to reach some kind of agreement or a cease-fire on not applying trade measures against each other. You cannot do it contractually because you would run afoul of the WTO.

We have seen various working groups that were established under NAFTA that have done nothing, either through protection of turf on either side of the border or through basic bureaucratic inertia. The United States will not accept easily the adoption of our systems. We would have to move to their systems.

When we were discussing the Van Roggen report on free trade in the late 1970s, we asked my chairman, Rodney Grey, who was the Canadian ambassador in Geneva to the Tokyo round of negotiations, whether he thought that free trade with Canada and

extérieur commun, qui permet aux marchandises arrivant sur le territoire de l'union douanière d'y circuler librement une fois qu'elles sont entrées et que les droits de douane ont été acquittés. Il faut aussi une politique commune en matière de commerce extérieur, ce qui signifie que les lois commerciales portant par exemple sur les droits antidumping et les droits compensateurs s'appliqueraient alors partout à l'intérieur du périmètre. S'il y avait des garanties imposées aux États-Unis relativement aux mesures antidumping, elles s'appliqueraient à tout le Canada selon le système européen. Du point de vue de l'industrie canadienne de l'acier, dont votre comité et le ministre Manley ont déjà parlé et que le ministre Pettigrew a mentionnée dans la presse de samedi, c'est intéressant pour l'industrie canadienne parce qu'elle bénéficierait alors de la «Forteresse Amérique du Nord». Les aciéries canadiennes aimeraient bien bénéficier des mesures protectionnistes américaines. Mais où les politiques seraient-elles établies?

Pourrions-nous, au Canada et au Mexique, fonctionner comme la Commission européenne le fait à Bruxelles? J'en doute. C'est une organisation qui regroupe de nombreuses parties dont la taille et le degré d'influence varient, mais où il y a un certain équilibre. Ce qui n'est pas le cas entre le Canada et les États-Unis.

Par exemple, nous avons vu dans le rapport du comité à la Chambre, ainsi que dans les déclarations de M. Manley et de M. Pettigrew, que nous devrions peut-être avoir un marché parfaitement concurrentiel pour l'acier. Qu'est-ce que cela signifie? Est-ce que cela veut dire que nous n'appliquerions pas les lois sur les droits antidumping et les droits compensateurs? Les industries se sont déjà entendues en gros dans ce sens-là, dans le contexte de l'American Iron and Steel Institute. Les aciéries américaines ne l'ont jamais reconnu, mais c'est ce qui se passe en pratique. Bien sûr, les aciéries américaines sont un peu plus sensibles aux règles antitrust que les nôtres semblent l'être ici à la politique de concurrence.

On ne peut pas créer une union douanière cohérente dans le cadre de l'OMC avec un seul produit. Il faut couvrir à peu près tous les échanges, c'est-à-dire au moins 85 p. 100. Il faut un plan et un échéancier pour amener le reste des produits sous le régime du libre-échange. Il n'est pas impossible d'en arriver à un accord ou à un cessez-le-feu quelconque et de s'entendre pour ne pas prendre de recours commerciaux l'un contre l'autre. Cela ne peut pas se faire par contrat parce que ce serait contraire aux règles de l'OMC.

Il y a eu divers groupes de travail qui ont été établis dans le cadre de l'ALENA, mais qui n'ont rien fait, que ce soit parce que chacun cherchait à protéger son territoire des deux côtés de la frontière ou à cause de l'inertie naturelle des bureaucraties. Les États-Unis n'accepteront pas facilement d'adopter nos régimes. Nous allons devoir adopter les leurs.

Quand nous discutons du rapport Van Roggen sur le libre-échange à la fin des années 70, nous avons demandé au président de mon groupe, Rodney Grey, qui avait été ambassadeur du Canada à Genève pendant la ronde de négociations de Tokyo, s'il

the United States was a good idea. He first wanted to know how many senators we can send to Washington. That was a good observation then, and it is a good observation now.

We are going to abrogate control, and we are going to abrogate sovereignty. It may be necessary at some stage to do that, but it is a game of big and little. It is not a game of right and wrong. We have seen that on a number of issues with the United States. It is a game that which is not being played between equal partners.

I have heard all the anecdotes from my friends at Foreign Affairs about Canada punching above its weight in these international agreements, and that is true. We do carry more weight than people might expect that we have. However, when are you dealing with the United States, pummelling away at their kneecaps will not win the fights. You have to persuade them, and they are not persuaded.

If we have to move to a more complete NAFTA, which is the springboard, means that Mexico would have to want it too, and they have not shown much interest in it.

Take a look at a few of the problems that we are facing. Ms. Macmillan mentioned agriculture where there will be more in terms of dispute settlement. It will become evident in the next two months or so when the farmers who lost the challenge on Canadian exports of milk bring back their own challenges against the United States and New Zealand on the basis that everyone should play by the rules.

The United States is not likely to abandon their very generous support to farmers. That support permits United States farmers to plant and sell without any regard for costs or prices. In the process, this contributes to depression for agricultural product and commodity prices around the world. It affects Canada most seriously because there is virtually no transportation into the Canadian market. The U.S. considers this financial assistance as income support to offset the support that the European Union gives to its farmers, which they consider skews world markets. The European Union gears up its support to offset what the American farm bill is doing.

What can Canada do? Can we offer the same benefits? Not likely. It is pretty expensive.

State controls in agriculture are foreign to the United States — at least, they claim they are. The highest profile target is the Canadian Wheat Board. It would not survive in a common agriculture policy where Washington writes the rules.

Perhaps U.S. farmers would be attracted to our supply-managed agricultural systems, which provide benefits and are attractive to the farmers in Canada who benefit from them. However, what would be the result of lobbying in the United States to import these rules into the United States? These rules would, in effect, fix the prices that processors would pay for raw agricultural products or the prices consumers pay. There is

croyait que le libre-échange entre le Canada et les États-Unis était une bonne idée. Il a d'abord voulu savoir combien de sénateurs nous pourrions envoyer à Washington. Cette observation était judicieuse à l'époque, et elle l'est encore aujourd'hui.

Nous allons perdre le contrôle et nous allons devoir renoncer à notre souveraineté. Il pourrait être nécessaire de le faire à un moment donné, mais c'est un jeu qui se joue entre un gros et un petit. Il ne s'agit pas de savoir qui a raison et qui a tort. Nous l'avons vu dans un certain nombre de conflits avec les États-Unis. C'est un jeu qui ne se joue pas entre partenaires égaux.

J'ai entendu toutes les anecdotes que racontent mes amis des Affaires étrangères au sujet du fait que le Canada se classe dans une catégorie supérieure à son poids réel dans les négociations sur ces accords internationaux, et c'est vrai. Nous avons effectivement plus de poids que les gens le pensent. Mais, quand on a affaire aux États-Unis, ce n'est pas en les frappant sur les rotules qu'on gagne le combat. Il faut les convaincre. Or, ils ne sont pas convaincus.

Si nous voulons passer à un ALENA plus complet, puisque c'est le point de départ, cela voudrait dire que le Mexique le voudrait aussi, mais il ne s'y est pas montré tellement intéressé.

Voyons un peu quelques-uns des problèmes auxquels nous devons faire face. Mme Macmillan a mentionné l'agriculture, où il va se passer des choses en ce qui concerne le règlement des différends. Cela va devenir évident d'ici à peu près deux mois, quand les agriculteurs qui ont perdu leur cause dans la contestation des exportations canadiennes de lait vont contester à leur tour les États-Unis et la Nouvelle-Zélande en soutenant que tout le monde doit respecter les règles.

Les États-Unis ne risquent guère de renoncer au soutien très généreux qu'ils accordent à leurs agriculteurs. Ce soutien permet aux agriculteurs américains de planter et de vendre sans se soucier des coûts ou des prix. Et cela contribue à faire baisser les prix des prix agricoles et des matières premières dans le monde entier. Le Canada est particulièrement touché parce qu'il n'y a à peu près pas de transport vers le marché canadien. Les Américains considèrent cette aide financière comme une mesure de soutien du revenu pour compenser le soutien que l'Union européenne accorde à ses agriculteurs, et qui crée selon eux un déséquilibre sur les marchés mondiaux. Mais l'Union européenne augmente son appui en réponse à ce que font les Américains avec leur Farm Bill.

Et que fait le Canada? Est-ce que nous pouvons offrir les mêmes avantages? Pas vraiment. Cela coûte très cher.

Les contrôles d'État en agriculture n'existent pas aux États-Unis — du moins, c'est ce que disent les Américains. La cible la plus visible est la Commission canadienne du blé. Elle ne survivrait pas dans le cadre d'une politique agricole commune dont Washington fixerait les règles.

Les agriculteurs américains seraient peut-être attirés par nos régimes de gestion de l'offre des produits agricoles, qui procurent certains avantages aux agriculteurs canadiens qui en bénéficient. Mais quel serait le résultat d'efforts de lobbying, aux États-Unis, visant à importer ces règles là-bas? Ces règles fixeraient en fait les prix que les entreprises de transformation paieraient pour les produits agricoles bruts ou ceux que les consommateurs paieraient

already some of that in the United States — the sugar program — and it is attacked bitterly. Extending it to a number of other areas already dominated by corporate agriculture in the United States is unlikely.

At the same time, how long would we be able to maintain our insulation from the United States market on supply-managed products? There is a major commercial cultural difference between Canada and the United States relating to government involvement in trade and business. That is a reality that would, if not totally sacrificed, be seriously eroded by expanding the relationship.

I am not passing judgment on whether we should or should not do those things. These are issues that you will probably hear about, and that you will need to consider when making your report. This is the key as well to our continuing problems on the softwood lumber front.

What is the answer to the United States? Get rid of provincial stumpage pricing and create an auction environment, one in which the U.S. processors could also compete for Canadian resources. We would be exporting logs to the United States and bringing back lumber. This seems to be the bottom line. Peter Morton focused on this issue from Washington in this morning's *National Post*.

There are other problems. United States, at the state level, offers very generous locational assistance to attract plants to locate. This is in addition to having a friendlier climate in a number of these areas. U.S. states can benefit from these locational assistance grants without any real concern for the risk of being hit with trade actions by Canada or Mexico, because 90 per cent or 95 per cent of their production stays in the United States. However, if Canada, on the other hand, provides regional assistance to a plant that is operating in the North American market and exports 50 per cent to 80 per cent of its production into the United States, we may well find that the monies that government is putting into the plant location are just funnelled back into the U.S. treasury. We found this to be the case with Michelin in the 1970s. Unless we are insulated against that, it will always be a factor favouring investment in the United States.

Government procurement in the United States is not as open as it is in Canada. It is tied to "Buy America" laws, small business, minorities and other set-asides.

We have our own set-asides, as well. However, the small businesses component in the United States is bigger than it is in Canada. Getting into that net will be very important for Canadians.

The Canadian government, in dispute settlement, has been much more willing — there is not much choice when you are dealing with the United States — to bring provincial practices into conformity with international rules than the U.S. has been willing to address actions at the sub-national level. Their reaction to their states, generally, is that WTO obligations are not really

en bout de ligne. Cela se fait déjà dans une certaine mesure aux États-Unis — dans le cadre du programme du sucre — et c'est très critiqué. Il est peu probable que cela puisse s'étendre à d'autres secteurs déjà dominés par les grandes entreprises agricoles.

En même temps, pendant combien de temps pourrions-nous garder nos produits soumis à la gestion de l'offre en dehors des marchés américains? Il y a une différence majeure entre la culture commerciale du Canada et celle des États-Unis en ce qui concerne les interventions gouvernementales dans le commerce et dans les affaires. C'est une réalité qui serait sérieusement érodée, sinon totalement sacrifiée, par une intensification de nos relations.

Je ne passe pas de jugement sur ce que nous devrions faire ou ne pas faire. Ce sont des questions dont vous allez probablement entendre parler et que vous devrez prendre en considération quand vous préparerez votre rapport. C'est également la clé des problèmes que nous connaissons toujours sur le front du bois d'oeuvre.

Quelle est la réponse à donner aux États-Unis? Il faut se débarrasser du système provincial de droits de coupe et créer un environnement de vente aux enchères, dans lequel les entreprises américaines de transformation pourraient aussi faire concurrence pour les ressources canadiennes. C'est ce qui semble être la solution. Peter Morton en a parlé de Washington dans le *National Post* de ce matin.

Il y a d'autres problèmes. Les États américains offrent une aide très généreuse pour inciter les entreprises à s'y implanter, ce qui s'ajoute au fait que le climat est plus agréable dans bon nombre de ces régions. Les États peuvent profiter de subventions à cet égard sans s'inquiéter vraiment des risques de recours commerciaux du Canada ou du Mexique parce que 90 ou 95 p. 100 de leur production reste aux États-Unis. Cependant, si le Canada décide de son côté d'offrir une aide régionale à une entreprise qui vend sur le marché nord-américain et qui exporte de 50 à 80 p. 100 de sa production aux États-Unis, nous pourrions bien nous rendre compte que les sommes investies par le gouvernement pour l'implantation de cette entreprise s'en vont dans les caisses du Trésor américain. C'est ce qui s'est passé dans le cas de Michelin dans les années 70. Si nous ne nous prémunissons pas contre ce genre de chose, ce sera toujours un facteur favorable aux investissements aux États-Unis.

Le système d'achats gouvernementaux n'est pas aussi ouvert aux États-Unis qu'au Canada. Il est lié aux lois privilégiant l'achat de biens américains, produits notamment par les petites entreprises et les minorités, et à d'autres mécanismes d'impartition réservée.

Nous avons nous aussi des mécanismes de ce genre. Mais le secteur des petites entreprises est plus développé là-bas qu'ici. Il sera très important pour les Canadiens de pouvoir aller puiser dans ce filet.

Pour le règlement des différends, le gouvernement canadien s'est montré beaucoup plus disposé — on n'a pas tellement le choix quand on a affaire aux États-Unis — à faire en sorte que les pratiques provinciales soient conformes aux règles internationales que les États-Unis se sont montrés prêts à prendre des mesures au niveau infranational. Leur réaction en ce qui concerne leurs États,

binding. NAFTA obligations are not really binding. If you are doing something that is ruled to be inconsistent, then we will pay compensation and can you keep on doing what you are doing.

There are problems. There are issues that have to be addressed.

From a trade and investment perspective, Canada needs to be in a single market with the United States. It is not important to me whether you call it a customs union or a common market. Customs union has the connotation that there is less harmonization of internal regulations than there might be in a common market. However, if it is to work effectively you have to get into harmonization. The same rules have to apply to everyone. That is the economic perspective. Yours is the political perspective, which might be considerably less attractive.

The Chairman: Thank you very much. That was very interesting.

Senator Graham: Mr. Clark, in reference to Ross Perot's many comments about free trade, I thought I heard you use the words "shifting jobs out of Mexico." Did you mean out of the United States to Mexico?

Mr. Clark: If I said "out of Mexico," I misspoke. It is "into Mexico."

Senator Graham: Thank you. That was just for the record.

On the question of the guaranteed access to the United States market, you used the phrase "how to complete the secure access to the U.S. market." Some people were not enthusiastic about the Free Trade Agreement back in 1988. We remember all the debates that were held at that time. If my memory serves me correctly, there were two basic arguments used by those opposed to the Free Trade Agreement as it was constituted at that time. One was the lack of guaranteed access to the United States market. The other referred to the lack of a binding dispute settlement mechanism. Would you care to comment on that?

Mr. Clark: Professor McRae has referred to the lack of a truly binding dispute settlement mechanism. He is correct on this. The broader disputes, other than anti-dumping and countervailing duties, really have no effective dispute settlement mechanism. I trace that lack in part to the selection process established by the negotiators, a process perhaps far better for people pondering how to settlement disputes in law schools with no real practical application as among governments. It really is not binding. I made another comment about the United States being able to buy its way out of adverse decisions.

The access is more or less guaranteed, except that we have not been able to cope with the United States changing rules, as they did with very adverse effects on sugar manufacturing in Windsor. They changed a tariff classification that virtually put that company out of business.

en général, c'est de dire que ceux-ci ne sont pas vraiment liés par les obligations contractées dans le cadre de l'OMC, pas plus que par celles qui découlent de l'ALENA. Si les États font quelque chose qui est jugé non conforme aux règles, les États-Unis sont prêts à payer une pénalité pour leur permettre de continuer.

Il y a des problèmes. Il y a des questions à régler.

Du point de vue du commerce et de l'investissement, il faut que le marché canadien soit intégré à celui des États-Unis. Qu'on appelle cela une union douanière ou un marché commun, cela n'a pas d'importance à mon avis. Dans une union douanière, les règlements internes sont généralement moins harmonisés que dans un marché commun. Mais, pour que ce soit efficace, il faut une certaine harmonisation. Les mêmes règles doivent s'appliquer à tout le monde. Voilà pour la perspective économique. Mais vous travaillez dans une perspective politique, et les choses sont peut-être beaucoup moins attrayantes de ce point de vue-là.

Le président: Merci beaucoup. C'était très intéressant.

Le sénateur Graham: Monsieur Clark, quand vous avez parlé des nombreux commentaires de Ross Perot sur le libre-échange, il me semble vous avoir entendu dire que les emplois partaient «du Mexique». Vous vouliez dire qu'ils partaient «pour le Mexique»?

M. Clark: Si j'ai dit qu'ils partaient «du Mexique», je me suis trompé. Je voulais dire «pour le Mexique».

Le sénateur Graham: Merci. Je voulais le préciser pour le compte rendu.

Vous avez parlé des moyens à prendre pour nous assurer un accès garanti au marché américain. Il y a des gens qui n'étaient pas enthousiastes au sujet de l'Accord de libre-échange en 1988. Nous nous rappelons tous les débats qui se sont déroulés à ce moment-là. Si je me souviens bien, ceux qui s'opposaient à l'Accord de libre-échange, tel qu'il se présentait à ce moment-là, avançaient essentiellement deux grands arguments. Le premier portait sur le manque de garanties quant à l'accès au marché américain, et l'autre se rattachait à l'absence de mécanisme exécutoire de règlement des différends. Que pensez-vous de ces deux arguments?

M. Clark: M. McRae a parlé de l'absence de mécanisme de règlement des différends dont les décisions seraient vraiment exécutoires. Il a raison. Il n'existe pas de mécanisme de règlement efficace pour les différends plus généraux, à part ceux qui se rattachent aux droits antidumping et aux droits compensateurs. J'attribue en partie cette lacune au processus de sélection établi par les négociateurs, un processus qui est peut-être nettement mieux adapté à des gens qui se demandent comment régler des différends à la faculté de droit sans que cela n'ait de véritables applications pratiques entre gouvernements. Ce n'est vraiment pas exécutoire. Et j'ai déjà dit par ailleurs que les États-Unis réussissaient souvent à se soustraire aux décisions qui leur étaient défavorables.

L'accès est plus ou moins garanti, sauf que nous n'avons pas réussi à nous adapter aux changements de règles aux États-Unis, comme cela s'est déjà produit avec des conséquences désastreuses pour l'industrie du sucre à Windsor. Les Américains ont modifié leur classification tarifaire, et cela a presque mis l'entreprise en faillite.

On anti-dumping and countervailing duties, the United States offered — and we did not accept — to eliminate anti-dumping as between the two markets. However, the continuing existence of anti-dumping and countervailing duty tools that can be used against Canada is a difficult problem. We are probably talking about much less than 5 per cent of our total trade. The rest is expanding very, very nicely.

We always tend to get caught up in large-volume, very successful areas. Hence, until we get out from under those trade-remedy rules and someone who is selling steel from Hamilton is treated the same as someone selling steel from Chicago, we really do not have a totally full and free market.

Senator Di Nino: Mr. Clark, the record will show that the dispute settlement mechanism in place has not been necessarily negative towards Canada on balance. Would you agree that that is the case?

Mr. Clark: During the early days of chapter 19 dispute settlement, we did pretty well with it. It is not doing an awful lot these days under chapter 19 on anti-dumping and countervailing duties. Canada had a major win on supply-managed products under the only chapter 20 case that was heard under NAFTA, as opposed to the Canada-United States Free Trade Agreement.

Canada has done fairly well. If you look at WTO dispute settlement, in most cases where we lost, we had deeply entrenched GATT/WTO-inconsistent measures in place. To a certain extent it may have been easier for the government to address those having been condemned internationally than without the condemnation.

Senator Di Nino: You commented on single market and I stress that you specifically said with the U.S. as opposed to NAFTA. I think you referred to it as harmonization of the markets. On that issue, you did not mention single currency. Would you care to comment on that?

Mr. Clark: One of the problems that we will face is the existence of a weaker currency in Canada. With or without the type of integration or single market that I am talking about, pressures will increase upon us to adopt the United States dollar or to go to a single currency — which would be the United States dollar — will increase. Ms. Macmillan is much more on top of those issues than I am.

Senator Di Nino: Mr. Clark, you spoke about the abrogation of sovereignty. We also talked about the enlargement of NAFTA. You indicated that Mexico was probably not as positive about that as Canada may want to be. Do you feel the issue of

En ce qui a trait aux droits antidumping et aux droits compensateurs, les Américains ont offert — mais nous avons rejeté leur offre — de supprimer les droits antidumping entre les deux marchés. Cependant, le maintien des droits antidumping et des droits compensateurs pouvant être appliqués contre le Canada demeure un problème difficile. Cela touche probablement bien moins de 5 p. 100 de l'ensemble de nos échanges. Le reste prend de l'expansion de façon très satisfaisante.

Nous avons toujours tendance à nous faire prendre dans les secteurs très prospères, où il y a un fort volume. Donc, tant que nous serons soumis à ces règles sur les recours commerciaux et que les gens qui vendent de l'acier à Hamilton ne seront pas traités de la même façon que ceux qui en vendent à Chicago, nous n'aurons pas vraiment un marché complètement libre et accessible.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Clark, l'étude des dossiers montrerait que le mécanisme en place pour le règlement des différends n'a pas toujours été défavorable au Canada. Qu'en pensez-vous?

M. Clark: Dans les premiers temps de l'application du mécanisme prévu au chapitre 19, nous nous en tirions assez bien. Mais nous n'arrivons pas à grand-chose avec le chapitre 19 par les temps qui courent, pour ce qui est des droits antidumping et des droits compensateurs. Le Canada a cependant remporté une victoire majeure au sujet des produits soumis à la gestion de l'offre dans la seule affaire entendue en vertu du chapitre 20 sous le régime de l'ALENA, par opposition à l'Accord de libre-échange nord-américain.

Le Canada a obtenu d'assez bons résultats. Quand on regarde le mécanisme de règlement des différends de l'OMC, dans la plupart des cas où nous avons perdu, c'est parce que nous avions des mesures en place depuis longtemps qui n'étaient pas conformes aux règles du GATT et de l'OMC. Jusqu'à un certain point, il a peut-être été plus facile pour le gouvernement de s'attaquer à ces questions après avoir fait l'objet d'une condamnation internationale que s'il n'avait pas été condamné.

Le sénateur Di Nino: Vous avez parlé de marché unique, et je tiens à souligner que vous avez dit cela spécifiquement au sujet des États-Unis, et non dans le cadre de l'ALENA. Je pense que vous avez employé l'expression «harmonisation des marchés». Mais vous n'avez pas parlé de monnaie unique. Qu'avez-vous à dire sur cette question?

M. Clark: Un des problèmes que nous allons devoir résoudre, c'est que la devise est plus faible au Canada. Avec ou sans le type d'intégration ou de marché unique dont je vous ai parlé, il y aura de plus en plus de pressions pour que nous adoptions le dollar américain ou que nous passions à une monnaie unique — qui serait en fait le dollar américain. Mme Macmillan est beaucoup plus au courant de ces questions que moi.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Clark, vous avez dit que nous devrions renoncer à notre souveraineté. Nous avons aussi parlé de l'élargissement de l'ALENA. Vous avez dit que le Mexique n'était peut-être pas aussi intéressé que le Canada pourrait l'être.

sovereignty would be better protected if the trade agreement were to include more than the three countries we have currently? Would that be something we should be looking for?

Mr. Clark: I do not think we will get a Free Trade Agreement of the Americas unless it is a deal between NAFTA and the other countries in the hemisphere.

In that context, there will be more diversity. You could operate in a structure more like the European Commission structure. We will be looking at getting a free trade agreement initially. It would be tougher to do a customs union in the hemisphere — there are not as many shared borders and there are long distances. It is not impossible, but it would take longer.

The Chairman: Of this group, I was the only senator who went with Senator MacEachen to Washington in 1988 on the FTA. I was also a member of the committee when George Van Roggen was chairman. I recall a terrific argument — I believe with Congressman Sam Gibbons — over whether the dispute settlement mechanism was going to work or not. At that time, we had an amazing series of meetings with Mr. Gibbons' committee. We met with a grandson of the secretary in Grant's government that broke the free trade agreement with Canada when George Brown went to negotiate it in 1868 or 1869. It is one of those names that we all know, "somebody somebody the third." At the time, none of the Canadians recognized the historical significance of this man, who was a congressman in the Hudson Valley. I did not recognize the name, nor did any of the Canadians recognize the historical significance of this man's ancestry. He was a Congressman in the Hudson Valley. I am sorry I cannot remember his name.

Senator McEachen said that the dispute settlement mechanism was not binding and it was not. There was a very interesting discussion that ensued. It gets very complicated because, as we have just heard, there are really three chapters that affect dispute settlement mechanisms: chapters 11, 19 and 20. We have to absorb that as members of the committee.

Why are Canada and Mexico not members of ICSID?

Mr. McRae: It is my understanding that, because it involves issues under provincial jurisdiction, this will require consent of all the provinces and not all provinces have signed on to the idea of becoming a party to it, yet.

The Chairman: Who are the members of ICSID? Are there only a couple of countries led by the United States or is it a broadly enrolled, legitimate organization.

Mr. McRae: It is a legitimately large organization with a number of countries parties to it. The headquarters of ICSID is in Washington. The problem was that Canada and Mexico were not

Pensez-vous que notre souveraineté serait mieux protégée si l'accord commercial n'englobait pas seulement les trois pays signataires actuels? Est-ce que c'est quelque chose que nous devrions envisager?

M. Clark: Je ne pense pas que nous en arriverons à un Accord de libre-échange des Amériques à moins qu'il s'agisse d'un accord entre les pays de l'ALENA et les autres pays de l'hémisphère.

Dans ce contexte, il y aurait plus de diversité. Il serait possible de fonctionner à l'intérieur d'une structure plus semblable à celle de la Commission européenne. Il faudrait d'abord conclure un accord de libre-échange. Il serait plus difficile d'établir une union douanière dans l'hémisphère, parce qu'il n'y a pas tellement de frontières communes et que les distances sont grandes. Ce n'est pas impossible, mais cela prendrait plus de temps.

Le président: Je suis le seul sénateur de notre groupe à avoir accompagné le sénateur MacEachen à Washington en 1988, à l'époque où il était question de l'ALE. J'étais également membre du comité présidé par George van Roggen. Je me rappelle d'une discussion passionnante — avec Sam Gibbons, du Congrès, je pense — quant à savoir si le mécanisme de règlement des différends fonctionnerait ou pas. À ce moment-là, nous avons eu une impressionnante série de rencontres avec le comité de M. Gibbons. Nous avons rencontré un petit-fils du secrétaire du gouvernement Grant, qui a mis fin à tout accord de libre-échange avec le Canada quand George Brown est allé en négocier un en 1868 ou 1869. C'était un de ces noms que nous connaissons tous, «M. Machin Truc troisième du nom». À ce moment-là, aucun des Canadiens n'était conscient de l'importance historique de cet homme, qui représentait la vallée de l'Hudson au Congrès. Je ne reconnaissais pas son nom, et aucun des Canadiens n'était conscient du rôle historique qu'avaient joué ses ancêtres. Il représentait la vallée de l'Hudson au Congrès. Je suis désolé de ne pas me rappeler son nom.

Le sénateur MacEachen avait dit que le mécanisme de règlement des différends n'était pas exécutoire, et c'était vrai. Nous avons eu une discussion très intéressante. Cela devient très compliqué parce que, comme nous venons de l'entendre dire, il y a en réalité trois chapitres qui se rapportent aux mécanismes de règlement des différends: les chapitres 11, 19 et 20. Il faut que les membres du comité le comprennent bien.

Pourquoi le Canada et le Mexique ne sont-ils pas membres du CIRDI?

M. McRae: D'après ce que j'ai pu comprendre, puisque cela recoupe des domaines de compétence provinciale, il faudrait avoir le consentement de toutes les provinces; or, elles ne sont pas encore toutes convaincues de l'intérêt d'en devenir membres.

Le président: Qui sont les membres du CIRDI? Est-ce qu'il y a seulement quelques pays menés par les États-Unis ou s'il s'agit d'une organisation légitime comptant un grand nombre de membres?

M. McRae: C'est une organisation assez grosse pour être légitime, qui compte un certain nombre de pays. Le siège du CIRDI se trouve à Washington. Le problème, c'est que le Canada

parties to ICSID and that led to the various forms of dispute settlement mechanisms set up for chapter 11 — three different alternatives that could be available.

My understanding is that there is no objection in principle from Canada becoming party to it; it is a matter of the process of getting the provinces to sign on.

The Chairman: I thought the description of the NAFTA panel and the WTO panel was interesting. I am thinking of that in the context of this terrific argument with Congressman Gibbons in Washington. We did not think of the WTO panels at that time, although other people may have done so.

Which is the most expensive process for a company or an industry to go through: the NAFTA panel or the WTO panel?

Mr. McRae: Both are expensive. If we are talking about chapter 20 of NAFTA, both are government-to-government dispute settlements. In principle, it is the government that absorbs the cost of the dispute both in NAFTA chapter 20 and in the WTO, obviously as far as companies are involved. The representation is purely on behalf of the government. In the case of chapter 11, the company itself is bringing the case and therefore, it absorbs its own costs.

The WTO process is only government-to-government and therefore, the governments are absorbing the costs.

The Chairman: In Geneva, I listened to an interesting discussion about this. I heard that in the softwood lumber dispute, \$200 million had been spent to date on legal fees. It was amazing. I do not know who picks up those legal fees but would you like to comment?

Mr. Clark: The legal fees were incurred by both sides litigating within the United States under the anti-dumping and countervailing duty laws. With respect to private party costs in dispute settlement, they probably tend to be somewhat higher on the WTO side than they have been on the NAFTA side because we have not been doing much under the NAFTA process.

Private parties who work with governments do incur costs. It is my recollection that the costs involved in working with the dairy industry on the NAFTA challenge in 1995 were substantially less than those in the WTO challenge on export subsidies. However, the WTO case was longer running.

In the WTO process, there are numerous other options. There is a challenge to the appellate body and there are compliance reviews and other reviews that deal with the amount of compensation that has to be paid for non-compliance. The WTO process is more highly structured and the government has limited resources. It relies on the businesses that are involved. If Bombardier were to appear before the committee, they could give you a good idea of how much it cost their company in time, effort,

et le Mexique n'en font pas partie, ce qui a mené aux différents mécanismes de règlement des différends prévus au chapitre 11 — il y a trois mécanismes différents qui peuvent être appliqués.

Je pense que le Canada n'a pas d'objection de principe à devenir membre; il s'agit d'amener les provinces à signer.

Le président: J'ai trouvé votre description des groupes spéciaux de l'ALENA et de l'OMC très intéressante. J'y pense dans le contexte de notre discussion passionnante avec M. Gibbons, du Congrès, à Washington. Nous ne pensons pas aux groupes spéciaux de l'OMC à ce moment-là, même si d'autres y pensaient peut-être.

Quel est le processus le plus coûteux pour une entreprise ou une industrie: celui de l'ALENA ou celui de l'OMC?

M. McRae: Les deux coûtent cher. Si vous voulez parler du chapitre 20 de l'ALENA, il s'agit dans les deux cas de mécanismes de règlement des différends de gouvernement à gouvernement. En principe, ce sont les gouvernements qui absorbent les coûts du conflit, tant à l'ALENA — en vertu du chapitre 20 — qu'à l'OMC, quand ce sont des entreprises qui sont en cause, évidemment. La représentation se fait purement au niveau des gouvernements. Dans le cas du chapitre 11, c'est l'entreprise elle-même qui soulève l'affaire et c'est donc elle qui en absorbe les coûts.

Le processus de l'OMC se fait uniquement de gouvernement à gouvernement, et ce sont par conséquent les gouvernements qui paient.

Le président: J'ai assisté à Genève à une intéressante discussion à ce sujet-là. J'ai entendu dire que, dans le conflit du bois d'oeuvre, on avait dépensé jusqu'ici 200 millions de dollars en frais juridiques. C'est incroyable. Je ne sais pas qui paie ces frais, mais j'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet-là.

M. Clark: Ces frais juridiques ont été assumés par les deux parties au litige, aux États-Unis, en vertu des lois sur les droits antidumping et les droits compensateurs. En ce qui concerne les coûts que doivent supporter les parties privées dans le règlement des différends, ils sont probablement un peu plus élevés à l'OMC qu'à l'ALENA parce que nous n'avons pas fait grand-chose sous le régime de l'ALENA.

Les parties privées qui travaillent avec les gouvernements assument certains coûts. Je me souviens que les coûts liés à la contestation portée par l'industrie laitière devant l'ALENA en 1995 étaient substantiellement moins élevés que ceux qu'a entraînés la contestation des subventions à l'exportation à l'OMC.

À l'OMC, il y a d'autres options. Il est possible de s'adresser à l'organe d'appel, et il y a aussi des examens de conformité et d'autres examens qui portent sur les sommes qui ont dû être versées pour non-conformité. Le processus de l'OMC est plus structuré, et le gouvernement a des ressources limitées. Il compte sur les entreprises en cause. Si les gens de Bombardier devaient comparaître devant le comité, ils pourraient vous donner une bonne idée de ce que les conflits sur la construction aéronautique

legal and other costs in the aircraft disputes. The chairman of the Brazilian aircraft company told me that it cost him an airplane. That is a great deal of money.

The Chairman: The figures are high: \$200 million on the softwood lumber issue. What was the cost of the dairy issue?

Mr. Clark: It was probably about \$5 million over four years — maybe a bit more.

Senator Corbin: The three presentations we have heard today have provided an excellent launch for our study. My first question is for Mr. Clark, who made reference to “a game of big and little.” You also mentioned that you have to pursue U.S. senators — you cannot kick them on the kneecap or on the shin. Would you expand that thought? Please, do not mince your words.

Mr. Clark: You will not persuade the United States to open their market or their border unless you give them an adequate comfort level. It has been my experience in dealing with Americans that they will want to dictate the terms of access. It is a question of whether you can negotiate with dogged determination and get everything you want. You may get what you want but you may not like the terms and conditions. We study the Americans to understand them. They do not have to understand us because they operate on the basis of minimal information, half-truths, speculation and fears. That is what we have to deal with. To make them comfortable, we may have to buy into some controls and some restrictions on our ability to act, which we will find to be infringements on our independence and on our sovereignty.

The comment I made about “punching above their weight” was a reference to a term they use for our negotiators from Foreign Affairs. They say that Canada is “punching above its weight” — being a fly-weight in a middle-weight fight. Canada performs better than expected based on our size and influence. That is true. We have good people and so we are able to do that. That will not solve our problems when the problem is not dealing with logic, but rather concerns and fears that may not be based in reality or in fact. That will not work.

Senator Graham: You also mentioned, in the same context, about “kicking in the shins and sending more senators to Washington.” Did you mean to send Canadian senators to Washington?

Mr. Clark: Essentially, what I was saying was, how many senators could Canadians elect and send to the U.S. Senate? With a nice critical mass of 24 or 25 of them, we could probably influence decisions there. You can negotiate anything you want with the administration, but if you do not have the Senate in

ont coûté à leur entreprise, en termes de temps, d’efforts, de frais juridiques et d’autres frais. Le président de la société aéronautique brésilienne m’a dit que cela lui avait coûté un avion. C’est beaucoup d’argent.

Le président: Les chiffres sont élevés: 200 millions de dollars pour le conflit sur le bois d’oeuvre. Combien le conflit du lait a-t-il coûté?

M. Clark: Probablement autour de 5 millions de dollars sur quatre ans, peut-être un peu plus.

Le sénateur Corbin: Les trois présentations que nous avons entendues aujourd’hui nous ont donné un excellent point de départ pour notre étude. Ma première question s’adresse à M. Clark, qui a parlé d’un jeu qui se joue «entre un gros et un petit». Vous avez mentionné aussi qu’il fallait convaincre les sénateurs américains — on ne peut pas tout simplement leur marteler les rotules ou les tibias. Pouvez-vous nous expliquer ce que vous voulez dire par là? Et, je vous en prie, ne mâchez pas vos mots!

M. Clark: Vous ne convaincrez pas les Américains d’ouvrir leur marché ou leur frontière si vous ne les mettez pas suffisamment en confiance. C’est ce que j’ai constaté dans mes rapports avec les Américains: ils vont vouloir dicter les conditions d’accès. Il s’agit de savoir si vous êtes capables de négocier avec une détermination inébranlable et obtenir tout ce que vous voulez. Vous obtiendrez peut-être ce que vous vouliez, mais vous ne serez peut-être pas satisfaits des conditions. Nous étudions le comportement des Américains parce que nous cherchons à les comprendre. Mais ils n’ont pas besoin de nous comprendre parce qu’ils fonctionnent sur une base d’information minimum, de demi-vérités, de spéculations et de peur. C’est à cela que nous devons faire face. Pour leur donner confiance, nous devons peut-être accepter certains contrôles et certaines restrictions à notre liberté d’action, ce que nous percevons comme des atteintes à notre indépendance et à notre souveraineté.

Mon commentaire au sujet du fait que nous nous classons «dans une catégorie supérieure à notre poids réel» vient d’une expression que les gens des Affaires étrangères emploient pour parler de nos négociations. Ils disent que le Canada se compare à un poids mouche qui combattrait contre des mi-lourds. Le Canada fait mieux qu’on pourrait s’y attendre compte tenu de donné sa taille et de son influence. C’est vrai. Nous avons des gens capables, et c’est pourquoi nous réussissons. Cela ne résout cependant pas nos problèmes quand ces problèmes ne découlent pas de raisons logiques, mais plutôt d’inquiétudes et de craintes qui ne sont pas nécessairement fondées sur la réalité ou sur les faits. Cela ne marche pas.

Le sénateur Graham: Vous avez aussi parlé, dans le même contexte, de «donner des coups de pied dans les tibias» et d’«envoyer plus de sénateurs à Washington». Vous suggérer d’envoyer des sénateurs canadiens à Washington?

M. Clark: Essentiellement, la question que je posais portait sur le nombre de sénateurs que le Canada pourrait élire et envoyer au sénat américain. Avec une bonne masse critique de 24 ou 25 sénateurs, nous pourrions probablement y influencer les décisions. Vous pourrez négocier tout ce que vous voudrez avec

particular on side, as that is where the institutional memory and the dealmakers are, you will be fighting an uphill battle all the time.

Senator Graham: That is what I thought you meant. Thank you.

Ms. Macmillan, you said it was easy to trade with the United States. However, the United States sees Canada as part of the problem, not part of the solution. Is that a general conception that is widely shared in the United States?

Ms. Macmillan: What I meant by “easy to trade with the United States” was that it is easier to trade with the United States than with Europe or Japan, for example. I think Canada is one of only two or three nations that are not part of a free trade pact with Europe. The Japanese economy is experiencing a great deal of difficulties these days. We have a natural trade relationship with the United States.

As far as being part of the problem as opposed to part of the solution, there was a widespread concern in the United States over security issues and a somewhat misguided perception that Canada played some part in some of the issues they have had with respect to terrorism over the last little while. The facts do not bear that out but we have an issue of marketing down there in trying to change people’s minds and this is a concern that is held at the level of people who ought to know better and they still feel this way. I totally agree with Mr. Clark on this. It is an issue of giving people some comfort — both symbolic comfort and meaningful substantive comfort. If we dedicate ourselves to doing that, then that is not something that compromises our sovereignty, but shows that we are willing to take the steps we need to ensure we continue to work on what is a good business relationship with the U.S.

Senator Graham: You also said that Canada should engage the United States more. You used two specific examples; you referred to defence and energy. We have certainly heard a lot about defence in the last several weeks, indeed, from the United States Ambassador to Canada, who spoke publicly about Canada beefing up its defence capabilities. Whether or not he should have done that in public or within the corridors of diplomacy is a question upon which anyone could speculate.

Maybe you could comment with respect to defence, but more specifically with respect to the energy problems. Could you be more specific in that area?

Ms. Macmillan: Even though the concern of this particular committee is trade, we have a very multi-faceted relationship with the United States that encompasses a range of economic, political and institutional issues. Defence and energy security are two large preoccupations in the United States now. There is the possibility that we can help each other in that respect and use those discussions to perhaps advance our interests in the trading area.

l’administration, mais si vous n’avez pas le sénat — en particulier — de votre côté, puisque c’est là que se trouve la mémoire institutionnelle et puisque les sénateurs peuvent faire ou défaire une entente, ce sera toujours à recommencer.

Le sénateur Graham: C’est ce que j’avais compris. Merci.

Madame Macmillan, vous avez dit qu’il était facile de commercer avec les États-Unis. Pourtant, les Américains voient le Canada comme une partie du problème, et non comme une partie de la solution. Est-ce que c’est une perception très répandue aux États-Unis?

Mme Macmillan: Quand j’ai dit qu’il était «facile de commercer avec les États-Unis», je voulais dire que c’est plus facile qu’avec l’Europe ou le Japon, par exemple. Il n’y a que deux ou trois pays — dont le Canada — qui n’ont pas conclu de pacte de libre-échange avec l’Europe. L’économie japonaise traverse de nombreuses difficultés actuellement. Mais nous avons des rapports commerciaux naturels avec les États-Unis.

Pour ce qui est de voir le Canada comme une partie du problème, plutôt qu’une partie de la solution, les Américains s’inquiétaient beaucoup des questions de sécurité et bien des gens avaient l’impression — à tort, d’ailleurs — que le Canada avait joué un rôle dans certaines des difficultés qu’ils ont connues ces derniers temps à cause du terrorisme. Les faits ne le confirment pas, mais nous avons un problème de marketing là-bas; nous devons essayer de changer ces perceptions. C’est un problème qui concerne des gens qui devraient pourtant être mieux informés, mais qui n’en pensent pas moins de cette façon. Je suis tout à fait d’accord avec M. Clark à ce sujet-là. Il faut rassurer les gens, à la fois symboliquement et par des mesures concrètes et significatives. Si nous nous attachons à le faire, ce n’est pas quelque chose qui compromet notre souveraineté, mais cela montre que nous sommes prêts à prendre les moyens nécessaires pour continuer à travailler à nos relations d’affaires — qui sont de bonnes relations — avec les États-Unis.

Le sénateur Graham: Vous avez dit aussi que le Canada devait offrir sa collaboration aux États-Unis. Vous avez cité deux exemples en particulier: la défense et l’énergie. Nous avons évidemment beaucoup entendu parler de défense ces dernières semaines, même par l’ambassadeur des États-Unis au Canada, qui a évoqué publiquement la nécessité que le Canada améliore ses capacités de défense. Quant à savoir s’il aurait dû en parler en public ou dans les coulisses de la diplomatie, c’est une question sur laquelle tout le monde peut spéculer.

Vous pourriez peut-être nous en dire plus long au sujet de la défense, mais plus spécifiquement au sujet de l’énergie. Pouvez-vous nous donner plus de précisions à ce sujet-là?

Mme Macmillan: Votre comité s’intéresse surtout au commerce, mais nous entretenons avec les États-Unis des relations à multiples facettes, qui englobent toute une gamme de questions économiques, politiques et institutionnelles. La défense et la sécurité énergétique sont deux préoccupations importantes des Américains en ce moment. Il est possible que nous puissions nous aider mutuellement à cet égard et nous servir de ces discussions pour promouvoir nos intérêts dans le secteur commercial.

Senator Graham: Professor McRae, in talking about chapter 11, you talked about the necessity of the process being more transparent, that the pleadings of parties in any chapter 11 case should be made public and any hearing should be open to the public. Does the panel agree that there is a necessity for greater transparency? If your opinion is unanimous, what can we do to help advance that transparency?

Mr. McRae: In terms of NAFTA chapter 11, it is quite simple. The NAFTA parties themselves can simply agree that the proceedings are open to the public. The United States seems to support greater transparency. Canada seems to support it. I am not sure whether Mexico will support opening the proceedings. In that respect, it is simple for the parties themselves to do that.

Senator Graham: Canada is supportive of greater transparency.

Mr. McRae: I believe so.

Senator Di Nino: Ms. Macmillan, to follow up on a question I asked Mr. Clark, in which we talked about the single market type of system. He used the word harmonization and suggested you may have part of the answer as to whether that meant a single currency and whether you would have a comment to make on that.

Ms. Macmillan: Yes, I believe you asked specifically about the idea of adopting the U.S. dollar. That notion has been a hotly contested debate among economists. Tom Courchesne from Queen's University and Richard Harris of Simon Fraser University have been the largest protagonists. The general consensus — although there are strong arguments on both sides — is that the time is not ripe at this juncture for adoption of the U.S. dollar. I think the issue is one of transaction costs. Canadian businesses are incurring extra costs because they do de facto operate in a U.S. dollar world by and large. I am thinking in particular of Mr. Clark speaking of the sugar business. Certainly, many of the agricultural producers operate with the U.S. dollar as a denomination, so they incur costs in having to hedge.

There is a real concern about the loss of sovereignty. He spoke about sending Canadian senators down to Washington. We would really lose all ability to control monetary policy in this country. I do not think that is something that the general Canadian citizen is willing to accept at this time. I think the costs of operating with the Canadian dollar are probably not worth the cost that we would incur if we were to adopt the U.S. currency right now.

Senator Di Nino: I believe you also said that we should try to enhance the relationship outside of Washington. If my statistical memory is correct, more than half of the U.S. states, as individual states, count Canada as their largest customer. Is this something you had in mind? Should we develop better relationships with the

Le sénateur Graham: Monsieur McRae, au sujet du chapitre 11, vous avez évoqué la nécessité d'avoir un processus plus transparent; vous avez dit que les plaidoyers des parties en cause dans les affaires relevant du chapitre 11 devraient être publics et que toutes les audiences devraient l'être également. Votre groupe s'entend-il sur la nécessité de cette transparence accrue? Si le groupe est unanime, que pouvons-nous faire pour augmenter cette transparence?

M. McRae: En ce qui concerne le chapitre 11 de l'ALENA, c'est très simple. Les parties à l'ALENA peuvent s'entendre tout simplement entre elles pour que les audiences soient ouvertes au public. Les États-Unis semblent favorables à une plus grande transparence. Le Canada aussi. Mais je ne suis pas certain que le Mexique appuie la tenue d'audiences publiques. À cet égard, les parties peuvent le faire elles-mêmes facilement.

Le sénateur Graham: Le Canada est partisan d'une plus grande transparence.

M. McRae: Je pense que oui.

Le sénateur Di Nino: Madame Macmillan, pour faire suite à une question qui lui a été posée au sujet d'un système à marché unique, M. Clark a employé le terme «harmonisation» et il a laissé entendre que vous seriez peut-être en mesure de nous dire si cela signifierait une monnaie unique; avez-vous des commentaires à faire à ce sujet-là?

Mme Macmillan: Oui, il me semble que vous aviez évoqué expressément l'idée d'adopter le dollar américain. C'est une idée qui fait l'objet d'un très vif débat entre économistes. Tom Courchesne, de l'Université Queen's, et Richard Harris, de l'Université Simon Fraser, en sont les principaux protagonistes. Le consensus général — quoiqu'il y ait des arguments tout à fait valables des deux côtés —, c'est que le moment n'est pas encore venu d'adopter le dollar américain. Je pense que c'est une question de coûts de transaction. Les entreprises canadiennes doivent assumer des coûts supplémentaires parce que, dans les faits, elles fonctionnent dans un monde où le dollar américain est roi et maître. Je pense en particulier à ce que M. Clark a dit au sujet de l'industrie du sucre. Il est certain que bien des producteurs agricoles fonctionnent avec le dollar américain, ce qui les oblige à supporter certains coûts pour leurs opérations de couverture.

La perte de notre souveraineté soulève bien des inquiétudes. Mon collègue a parlé d'envoyer des sénateurs canadiens à Washington. Nous perdrons vraiment toute capacité de contrôler notre politique monétaire. Je ne pense pas que ce soit une mesure que le citoyen canadien moyen serait prêt à accepter pour le moment. À mon avis, les coûts liés au fonctionnement avec le dollar canadien ne sont probablement pas comparables aux coûts que nous devrions assumer si nous adoptions aujourd'hui le dollar américain.

Le sénateur Di Nino: Il me semble vous avoir entendu dire également que nous devrions essayer d'améliorer nos relations en dehors de Washington. Si je me rappelle bien les statistiques, plus de la moitié des États américains, individuellement, ont le Canada pour principal client. Est-ce que c'est à cela que vous pensiez?

states and the leaders — both political and otherwise — in those states where Canada is more of an important component trade-wise than it would be as a whole in the U.S.?

Ms. Macmillan: That is exactly what I meant. We have to operate on two quite different levels. We have to have the big ideas. We have to have initiatives aimed at improving our dispute settlement system. We have to talk about areas where we can harmonize our commercial policy and tariffs. At the same time, we have always been effective in dealing with the United States by taking things down to the level of the business people where ideas are identified. Problem-solving take place on a much more micro level, on a sector-by-sector level, in terms of the auto pact, steel, et cetera. Much of what happens for businesses is merely an issue of identifying commercial opportunities at a regional level. I am not talking necessarily about policy initiatives as much as just straight business opportunities and business intelligence. We need that kind of thing to reinstate some of the resources that we have lost in the larger cities in the U.S, for example. We need to gather intelligence and foster commercial policy at that level along with these bigger, more grandiose schemes between Washington and Ottawa.

Senator Di Nino: I put this question to anyone on the panel who cares to comment. Looking at the issue of trade with the U.S. through the lens of September 11, obviously, there have been some changes. We have talked about some, such as border issues and immigration issues, et cetera.

Is it your impression that the U.S. may be misusing this newfound reason to challenge some of the trade issues between Canada and their nation, or do you believe that it is truly an issue of security and safety of the American people?

Mr. Clark: I travel back and forth to the United States fairly frequently. The new measures being introduced to control people flows and other issues are based on real concerns, whether or not those concerns are, in fact, real.

People are concerned; they feel threatened and they expect their government to do things for them that will make them feel less so. There are not any ulterior motives that I have seen relating to insulating the market in the United States. I believe that the issues are security and comfort of the citizenry — not protectionism.

Ms. Macmillan: I agree with that as well. I have no sense whatsoever that it is not a legitimate concern.

The Chairman: Thank you very much. We will have to end this part of our program, because our next witnesses have arrived. We could have gone on much longer, Mr. Clark, Professor McRae and Ms. Macmillan, thank you for coming.

Devrions-nous établir de meilleures relations avec les États, ou avec les dirigeants — politiques ou autres — des États pour lesquels le Canada est un partenaire commercial plus important que pour l'ensemble des États-Unis?

Mme Macmillan: C'est exactement ce que je voulais dire. Nous devons travailler sur deux niveaux tout à fait différents. Nous avons besoin des grandes idées. Nous avons besoin d'initiatives visant à améliorer notre système de règlement des différends. Nous devons discuter des secteurs dans lesquels nous pouvons harmoniser notre politique commerciale et nos tarifs douaniers. Mais, en même temps, nous avons toujours eu des rapports efficaces avec les Américains quand nous avons ramené les choses au niveau des gens d'affaires, puisque c'est de là que viennent les idées. La résolution de problèmes prend place à un niveau beaucoup plus microéconomique, au niveau des secteurs, comme dans le cas du pacte de l'automobile, de l'acier, et ainsi de suite. Dans une large mesure, ce qui arrive aux entreprises est lié tout simplement à leur capacité de déceler les occasions commerciales à l'échelon régional. Je ne parle pas nécessairement d'initiatives stratégiques, mais tout simplement d'occasions d'affaires et de renseignements commerciaux. Nous avons besoin de ce genre de choses pour rétablir certaines des ressources que nous avons perdues, par exemple dans les grandes villes américaines. Nous devons recueillir des renseignements et promouvoir notre politique commerciale à ce niveau-là, tout en donnant suite aux grands plans plus grandioses entre Washington et Ottawa.

Le sénateur Di Nino: Ma question s'adresse à ceux qui voudront bien y répondre. Quand on regarde la question du commerce avec les États-Unis dans l'optique du 11 septembre, il est évident qu'il y a eu des changements. Nous avons parlé de certains de ces changements, par exemple en ce qui concerne les frontières et l'immigration.

Avez-vous l'impression que les Américains pourraient se servir de cette nouvelle raison pour chercher à modifier certaines pratiques commerciales entre le Canada et leur pays, ou si vous pensez que c'est vraiment une question de sécurité pour le peuple américain?

M. Clark: Je vais assez souvent aux États-Unis. Les nouvelles mesures adoptées pour contrôler la circulation des personnes et pour d'autres raisons sont fondées sur des inquiétudes réelles, qu'elles soient justifiées ou non.

Les gens sont inquiets; ils se sentent menacés et ils s'attendent à ce que leur gouvernement fasse certaines choses pour les rassurer. Ils n'ont pas de motifs cachés et ne cherchent pas, d'après ce que j'ai vu, à isoler le marché américain. Je suis convaincu que ce sont des questions de sécurité et de confiance de la population — et non de protectionnisme.

Mme Macmillan: Je suis d'accord. Je n'ai absolument pas l'impression que ces inquiétudes ne sont pas légitimes.

Le président: Merci beaucoup. Nous allons devoir mettre fin à cette partie de notre programme parce que nos témoins suivants sont arrivés. Nous aurions pu continuer encore longtemps. Monsieur Clark, monsieur McRae et madame Macmillan, merci d'être venus.

I remind everyone that Minister Pettigrew is coming at 3:30.

We will hear now from Mr. William Dymond, executive director of the Centre for Trade Policy and Law, which is jointly supported by Carleton University and the University of Ottawa. He was formerly the director general of the Policy Planning Secretariat of the Department of Foreign Affairs and International Trade. He also served as senior adviser in trade negotiations for the Canada-U.S. Free Trade Agreement. His assignments include deputy head and minister councillor, Embassy of Canada, to the United States in Washington.

We also have Gilbert Gagné, professor of political science of Bishop's University. He also obtained his doctorate in international relations from the University of Oxford. His research and teaching interests include North American integration, Canadian foreign policy and Canadian-American relations. Mr. Gagné's current research concerns the dispute over Canadian exports of softwood lumber to the United States.

Please proceed.

Mr. William A. Dymond, Executive Director, Centre for Trade Policy and Law: Thank you, honourable senators, for this opportunity to speak to you on the Canada-U.S. trade relationship.

Canadians have been debating their relationship with the United States for more than two centuries and for very good reason. It is only with the United States that Canada has a comprehensive foreign policy relationship. Canadians, moreover, measure themselves and their country against American benchmarks. This is as true for issues such as health care and gun control as it is for economic performance and job creation.

The centre has submitted for the committee's consideration a study we concluded last year called "Common Borders and Shared Destinies." I will be speaking in part to that study.

In a few short years, the Canadian economy has undergone a profound transformation. The agent of this transformation was, in the first instance, the Canada-U.S. Free Trade Agreement and, in the second, the North American Free Trade Agreement. The result is a Canadian economy increasingly integrated on a North American basis. It is worth recalling that, although both agreements pre-date the World Trade Organization, in many respects they go far beyond the WTO agreements as they are now and as they may become as a result of the current round of multilateral trade negotiations.

We should also note that we have a free trade agreement and not a customs union. The major significant difference between our arrangements and those in Europe is the absence of an institutional framework for managing those relations. However, as a matter of practice, the degree of commonality — in many cases, harmonization of policy and practice — matches or exceeds

Je rappelle à tout le monde que le ministre Pettigrew sera ici à 15 h 30.

Nous allons maintenant entendre M. William Dymond, qui est directeur exécutif du Centre de droit et de politique commerciale, soutenu conjointement par l'Université Carleton et l'Université Canada. M. Dymond a été directeur général du Secrétariat de la planification des politiques au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Il a également participé, à titre de conseiller principal, aux négociations sur l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, et a aussi occupé des fonctions de sous-ministre et de conseiller du ministre à l'ambassade du Canada aux États-Unis, à Washington.

Nous avons également avec nous M. Gilbert Gagné, qui est professeur de sciences politiques à l'Université Bishop. Il est titulaire d'un doctorat en relations internationales de l'Université d'Oxford. Son enseignement et ses travaux de recherche portent notamment sur l'intégration de l'Amérique du Nord, la politique étrangère canadienne et les relations canado-américaines. Il effectue actuellement de la recherche sur le conflit touchant les exportations canadiennes de bois d'oeuvre vers les États-Unis.

Vous pouvez commencer.

M. William A. Dymond, directeur exécutif, Centre de droit et de politique commerciale: Je vous remercie, mesdames et messieurs les sénateurs, de cette occasion de vous parler des relations commerciales Canada-États-Unis.

Les Canadiens, à juste titre, débattent de la question de leurs liens avec les États-Unis depuis plus de deux siècles. Ce n'est qu'avec les États-Unis que le Canada entretient une relation étendue en matière de politique étrangère. De plus, les Canadiens jugent leur pays et eux-mêmes à l'aune des Américains, tant sur le plan des soins de santé et du contrôle des armes à feu que sur celui du rendement de l'économie et de la création d'emplois.

Le Centre a remis au comité une étude que nous avons terminée l'an dernier et qui s'intitule > «Common Borders and Shared Destinies.» Mes propos porteront en partie sur cette étude.

En quelques années à peine, l'économie canadienne a subi une profonde transformation. Les moteurs de cette transformation ont été, dans un premier temps, l'Accord de libre-échange canado-américain, et dans un deuxième temps, l'Accord de libre-échange nord-américain. Résultat, l'économie canadienne est de plus en plus intégrée à celle de l'ensemble de l'Amérique du Nord. Il est utile de rappeler que, même si ces deux accords ont précédé la création de l'Organisation mondiale du commerce, ils vont à bien des égards beaucoup plus loin que les accords de l'OMC, tels qu'ils se présentent maintenant et tels qu'ils pourraient évoluer à la suite de l'actuelle ronde de négociations commerciales multilatérales.

Il convient également de souligner que nous avons un accord de libre-échange et non une union douanière. La principale différence entre nos arrangements et ceux qui ont été conclus en Europe, c'est l'absence de cadre institutionnel de gestion de nos relations. Cependant, dans la pratique, nous avons au moins autant de régimes communs — dans bien des cas, grâce à

that of the European Union. As much as it may be claimed that the European Union is a single market, the same claim applies to Canada and the United States.

Both agreements for Canada were the product of failure — failure of a 100-year effort to develop an economy that defied economic geography. We now understand that economic geography in North America is structured on a north-south axis. We tried to develop an economy on an east-west basis by protecting a small and fragmented manufacturing sector and paying an economic cost through the export of unprocessed resources.

In the 1970s, Canada threw up barriers to foreign investment. We paid out large industrial and regional development subsidies in the misguided belief that the east-west economy could be strengthened by a massive dose of government intervention.

In the middle 1980s, this dreamland was shattered by a severe recession. Protection had not worked. Canadian manufacturers were too weak to exploit export markets and too weak to prevent significant incursions of imports into the domestic market. New competitors in global resource markets combined with the exhaustion of easily exploitable resources in Canada meant that the resource endowment could no longer bear the cost of supporting an inefficient manufacturing economy.

Barriers to foreign investment meant the Canadian economic development had become increasingly dependent on inadequate pools of domestic savings. State intervention had created large bureaucracies — of which I was part, I must admit — and unsustainable budgetary deficits and little economic development. The decision to enter into these agreements meant that rather than resisting the forces of geography, Canada would henceforth try and harness those forces.

Results have surpassed the expectations of government and business. I will not bore you with the details of the numbers. You will be familiar with them. Suffice to note that we now trade at a rate of \$1 million every minute. Trade between Canada and the United States is almost as great as between United States and the 15 countries of the Economic Union.

Of greater significance than the volume of trade are the characteristics of this trade. A good part of this trade is intra-firm trade. By some estimates, as much as two-thirds of cross-border trade is trade within the same firm. Whole industrial sectors in Canada have been restructured on a north-south basis. The old model of international trade and investment, autonomous firms engaged in arm's-length transactions against national borders has been replaced by integrated networks of business crossing and re-crossing the border as if it did not exist.

l'harmonisation de nos politiques et de nos pratiques — que les pays de l'Union européenne. Les pays de l'Union européenne ont un marché unique, mais la chose est tout aussi vraie pour le Canada et les États-Unis.

Les deux accords conclus par le Canada sont le produit d'un échec — l'échec des efforts déployés depuis 100 ans pour développer une économie défiant la géographie économique. Nous comprenons maintenant que la géographie économique, en Amérique du Nord, est structurée selon un axe nord-sud. Nous avons essayé de développer une économie fondée sur un axe est-ouest en protégeant un petit secteur manufacturier fragmenté et en payant le prix économique de l'exportation de ressources non transformées.

Dans les années 70, le Canada a érigé des obstacles à l'investissement étranger. Nous avons versé d'importantes subventions au développement industriel et régional parce que nous étions convaincus — bien à tort — qu'une dose massive d'intervention gouvernementale permettrait de renforcer notre économie est-ouest.

Au milieu des années 80, une grave récession a fait voler ce rêve en éclats. Les mesures de protection ne fonctionnaient pas. Les fabricants canadiens étaient trop faibles pour exploiter les marchés d'exportation et pour empêcher d'importantes percées des importations sur notre marché intérieur. L'arrivée de nouveaux concurrents sur les marchés mondiaux des ressources naturelles, combinée à l'épuisement des ressources facilement exploitables au Canada, signifiait que les ressources dont nous disposions ne nous permettaient plus de supporter les coûts nécessaires pour soutenir un secteur manufacturier inefficace.

À cause des obstacles à l'investissement étranger, le développement économique du Canada était de plus en plus dépendant de sources insuffisantes d'épargne intérieure. L'intervention de l'État avait créé de grosses bureaucraties — dont je fais partie, je dois l'admettre — et entraîné des déficits budgétaires insoutenables sans favoriser beaucoup le développement économique. La décision de conclure ces accords signifiait que, plutôt que de résister aux forces de la géographie, le Canada chercherait dorénavant à les mettre à profit.

Les résultats ont dépassé les attentes du gouvernement et des entreprises. Je ne vous ennuierai pas avec des chiffres détaillés. Vous les connaissez sûrement. Je me contenterai de souligner que la valeur de nos échanges atteint maintenant un million de dollars à la minute. Le commerce entre le Canada et les États-Unis est presque aussi intense qu'entre les États-Unis et les 15 pays de l'Union européenne réunis.

Les caractéristiques de ces échanges sont plus significatives que leur simple volume. Il s'agit dans une large mesure de commerce interne. D'après certaines estimations, jusqu'aux deux tiers des échanges transfrontaliers se font à l'intérieur d'une même entreprise. Des secteurs industriels entiers, au Canada, ont été restructurés sur un axe nord-sud. L'ancien modèle de commerce et d'investissement internationaux, celui d'entreprises autonomes faisant des transactions de part et d'autre des frontières nationales avec d'autres entreprises n'ayant aucun lien avec elles, a été remplacé par des réseaux intégrés d'entreprises dont les produits traversent constamment les frontières comme si celles-ci n'existaient pas.

We hear little of the strident criticism of those agreements, which dominated the debates of 10 years ago. “How can a small country like Canada have free trade with the United States and not lose its identity or independence?” Ten years of public opinion polling show that Canadians do not equate poor economic prospects with stronger identity or prosperity with diminished identity. “How can a country like Canada with strong environmental employment laws avoid a race to the bottom in order to remain competitive?” It has not happened.

Just as the NAFTA was the product of failure, we face a new set of problems that are the product of success. Some of those problems originate in the unfinished NAFTA agenda. A more important part originates in the need to move beyond the NAFTA, which was a product of its time, and capture the dynamics of an integrated North American economy.

The unfinished agenda is a collection of relics of old-fashioned trade and industrial policy: well-fortified pockets of protection and agriculture in both countries; an addiction to trade remedy law by industries on both sides, by old-economy industries in both countries; cumbersome rules-of-origin procedures that lead firms to buy their inputs on an uncompetitive basis in an effort to convey a preference; and government procurement remains encased in trade-restricting rules.

That list, senators, is impressively long. The cumulative economic impact has been diminishing over time. You need only to look at the statistics on trade remedy law and find that we are basically talking about resource pricing. These are relatively minor matters except, of course, for those who are involved in the dispute.

The new North American agenda is more complex and challenging. Fresh thinking is needed based on some fundamental realities. First, Canadians are engaged in a process of silent integration with the United States that is deepening across virtually every area where the two societies connect. The question for governments is whether to help or hinder that integration.

Second, Canadians are comfortable with deepening integration. They are perfectly capable of distinguishing between the relationship with the U.S. and their own identity. As the deputy minister of mine once said, “Canadians like the border; they just do not want it to get in their way.”

Third, the debate whether Canada should have a defence or other kind of perimeter with the United States is detached from reality. We already have a perimeter that is defined by geography,

Ces accords suscitent très peu de vives critiques, alors que c'est ce qui dominait le débat il y a dix ans. «Comment un petit pays comme le Canada peut-il commercer librement avec les États-Unis sans perdre son identité ou son indépendance?» Dix années de sondages d'opinion nous montrent que les Canadiens n'assimilent pas les piètres perspectives économiques à une identité plus forte, ou la prospérité à l'affaiblissement de leur identité. «Comment un pays comme le Canada, qui possède des lois solides sur l'emploi et l'environnement, peut-il éviter la course vers le bas pour demeurer concurrentiel?» Cela ne s'est pas produit.

Tout comme l'ALENA était le produit d'un échec, nous connaissons aujourd'hui une nouvelle série de problèmes qui sont la rançon du succès. Certains de ces problèmes viennent du fait qu'il reste encore bien des questions à régler à l'ALENA. Mais ils viennent surtout de la nécessité d'aller plus loin que l'ALENA, qui était un produit de son temps, et de tirer parti de la dynamique d'une économie nord-américaine intégrée.

Les questions qu'il reste à régler sont un ramassis de reliques des pratiques commerciales et de la politique industrielle à l'ancienne mode: des enclaves bien fortifiées de protection de l'agriculture dans les deux pays; une dépendance des industries des deux pays — des industries de l'ancienne économie des deux côtés de la frontière — envers les recours commerciaux; des mécanismes très lourds sur les règles d'origine, qui incitent les entreprises à acheter leurs intrants sur une base non concurrentielle dans un effort pour exprimer une préférence; et des pratiques d'achats gouvernementaux qui s'inscrivent encore dans des règles restreignant le commerce.

Cette liste, mesdames et messieurs les sénateurs, est d'une longueur impressionnante. L'effet économique cumulatif diminue avec le temps. Vous n'avez qu'à regarder les statistiques sur les lois régissant les différends commerciaux pour constater que cela concerne essentiellement les prix des ressources. Il s'agit de questions relativement mineures, sauf, évidemment, pour ceux qui sont en cause dans le conflit.

Les nouveaux enjeux nord-américains sont plus complexes et plus exigeants. Il faut des idées neuves ancrées dans des réalités fondamentales. Premièrement, les Canadiens sont engagés dans un processus d'intégration tacite avec les États-Unis, qui s'intensifie dans presque tous les domaines où les deux sociétés ont des points en commun. La question, pour les gouvernements, est de savoir s'il est opportun de favoriser ou de freiner cette intégration.

Deuxièmement, les Canadiens sont à l'aise avec l'intensification de cette intégration. Ils sont parfaitement en mesure d'établir une distinction entre leurs relations avec les États-Unis et leur propre identité. Comme l'a déjà dit mon sous-ministre: «Les Canadiens aiment bien la frontière; ils n'aiment tout simplement pas la trouver sur leur chemin.»

Troisièmement, le débat sur l'opportunité que le Canada mette en place un périmètre de défense ou un autre genre de périmètre avec les États-Unis n'a rien à voir avec la réalité. Nous avons déjà

demography, economics, largely shared political and societal values and preferences, and common security arrangements and challenges. The issue is whether the perimeter is strong or weak.

Fourth, there is a broad convergence between Canada and the United States across a wide range of public policy areas. The difference lies in administration and not in fundamental concept.

Fifth, current cross-border arrangements for the management of this relationship are inadequate to the commands placed upon them. We now require a new design.

Some fresh thinking is evident in the efforts of Minister Manley and Secretary Ridge and the "Smart Border Accord." Press reports indicate quietly that, perhaps, bolder steps are under consideration. Some interesting questions are being asked: Do we need a customs union, such as the European Union, to provide total free goods and services, complete capital and labour mobility, and a host of institutions to manage them? Perhaps a NAFTA plus arrangement should be looked at. Packaging the old agenda items with some bold new steps and new agenda items such as investment, competition policy, product harmonization and equivalence.

In my view, these approaches miss the point because they are a means to an end when we have yet to decide in this country what the end should be. Before we embrace solutions and before we propose a course of action, we need to ask ourselves some hard questions on the following issues: What role should the border play in managing cross-border flows of trade and investment? How many of the functions provided by customs, immigration, agriculture and other agents of government can be best met behind the border? What is the impact of regulatory differences upon the Canadian economy? Are those costs worth the differences? Do we need new institutions with the United States? Traditionally, in our relationships with the United States not only in trade but everywhere where we connect and we reach agreements, the institutional burden has been light. Instead, we have relied upon the negotiation of fixed rules backed by dispute settlement procedures, both of which are time-consuming and, often, politically charged.

We should have a look at whether the International Joint Commission, which has a splendid record over 100 years of existence, could provide a model and be adapted to serve a larger relationship. Does our almost-religious aversion to linkage make sense? Both countries have traditionally managed this vast relationship pragmatically by dividing the issues where cooperation is required into neat compartments and by isolating

un périmètre défini par la géographie, la démographie, l'économie, une foule de valeurs politiques et sociales communes, ainsi que des dispositifs et des enjeux communs en matière de sécurité. Ce qui importe, c'est de décider si ce périmètre est solide ou non.

Quatrièmement, il existe une vaste convergence entre le Canada et les États-Unis sur une gamme étendue de questions relevant de la politique publique. La différence réside dans l'administration des modalités et non pas dans le concept fondamental.

Cinquièmement, les accords frontaliers actuels qui régissent nos relations ne correspondent pas à nos exigences par rapport à ces accords. Nous avons maintenant besoin d'un cadre nouveau.

Les efforts du ministre Manley et du secrétaire Ridge, ainsi que l'«Accord sur la frontière intelligente», reflètent certaines idées neuves. La presse laisse entendre discrètement que des mesures plus audacieuses pourraient être envisagées. Il y a des questions intéressantes qui circulent: Avons-nous besoin d'une union douanière comme l'Union européenne pour assurer la liberté de circulation totale des biens et des services, la mobilité pleine et entière des capitaux et des travailleurs, et la cohorte d'institutions nécessaires pour les gérer? Il faudrait peut-être envisager plutôt de bonifier l'ALENA, d'amalgamer les questions qui n'ont jamais été résolues à quelques nouvelles mesures audacieuses et à quelques nouvelles priorités comme l'investissement, la politique de concurrence, l'harmonisation des produits et l'équivalence.

À mon avis, ces propositions ne sont pas pertinentes parce qu'elles ne sont que des moyens de parvenir à une fin que nous n'avons pas encore déterminée. Avant d'adopter des solutions et de proposer des moyens d'action, nous devons nous poser des questions épineuses sur les points suivants: Quel rôle la frontière devrait-elle jouer dans la gestion des échanges de marchandises et de capitaux entre nos deux pays? Combien des fonctions assurées par les services des douanes, de l'immigration, de l'agriculture et les autres agents du gouvernement pourraient être exécutées plus efficacement ailleurs qu'à la frontière? Quelles sont les répercussions des différences de réglementation sur l'économie canadienne? Ces différences en valent-elles la peine, compte tenu de leurs coûts? Avons-nous besoin de nouvelles institutions communes avec les États-Unis? Traditionnellement, dans nos rapports avec les États-Unis, non seulement dans le domaine du commerce, mais dans tous les secteurs où nous entretenons des liens et où nous concluons des ententes, le fardeau institutionnel est resté léger. Nous avons plutôt eu recours à la négociation de règles et de mécanismes de règlement des différends pour les appuyer, ce qui, dans les deux cas, prend beaucoup de temps et est souvent controversé sur le plan politique.

Nous devrions nous demander si la Commission mixte internationale, qui a fait des choses splendides depuis sa création il y a 100 ans, pourrait nous fournir un modèle que nous pourrions adapter à des rapports élargis. Notre aversion quasi religieuse pour l'établissement de liens est-elle raisonnable? Les deux pays ont toujours géré leurs importantes relations de façon pragmatique, en compartimentant clairement les dossiers

those issues from other issues. This compartmentalization of the relationship has served us well but it may no longer work; a new approach may be necessary.

Finally, to date, this is a Canadian debate and for good reason. In the history of Canada-U.S. relations, the ideas originate north of the border, not because our American cousins have no ideas but because, typically, Americans have big ideas and Canadians prefer small ideas. The art of Canadian American negotiations is to package a proposal in a small enough way to reassure Canadians and in a big enough way to capture the American imagination.

Some commentators conclude that Americans will never be sufficiently interested in pursuing innovative visionary approaches and they draw the conclusion that time spent on those problems is time wasted. Drawing that conclusion would be a mistake that would cost Canadians dearly. Canadians and Americans working together have succeeded in managing this relationship in the past and can do so again but not if they begin by accepting the conventional wisdom that tough issues of the moment mimic the agenda. To this discussion, the committee can make a valuable contribution.

The Chairman: Thank you, Professor Dymond. Mr. Gagné, please proceed.

Professor Gilbert Gagné, Department of Political Studies, Bishop's University: I prepared a brief that I will highlight, after which I will answer your questions. I will focus on what I know best because, as you know, the issues of the Canada-U.S. trade relations and Canada's trade agenda within the World Trade Organization are incredibly vast. I will, therefore, limit my comments. I will use the languages of both Molière and Shakespeare.

[*Translation*]

I would like to comment on three themes: the order of reference, which means secure access to the American market, and Canada's agenda and priorities in the Doha Round of multilateral trade negotiations.

I refer to Chapter 19 of NAFTA on the dispute settlement mechanism regarding anti-dumping and countervailing duties, in which reference is made to negotiations of the Free Trade Area of the Americas.

I would also like to discuss the WTO's dispute settlement mechanism and the Doha Round of multilateral trade negotiations, then focus on the multilateral negotiations and provisions relating to subsidies and trade remedies.

exigeant de la coopération et en isolant ces dossiers de tous les autres. Cette compartimentation de nos relations nous a bien servis, mais elle n'est peut-être plus efficace; il faudrait peut-être chercher une nouvelle solution.

Enfin, jusqu'ici, le débat s'est fait entre Canadiens, et il y a une bonne raison à cela. Dans l'histoire des relations Canada-États-Unis, les idées viennent toujours du nord de la frontière, pas parce que nos cousins américains n'ont pas d'idées, mais parce qu'en général, les Américains ont de grandes idées tandis que les Canadiens préfèrent les petites idées. Tout l'art des négociations canado-américaines réside dans la capacité de présenter les propositions dans un emballage assez petit pour rassurer les Canadiens, mais assez grand pour enflammer l'imagination des Américains.

Certains commentateurs concluent que les Américains ne seront jamais suffisamment intéressés à envisager des solutions visionnaires et innovatrices, et ils en déduisent que le temps consacré à examiner ces problèmes est du temps perdu. Mais ce serait une erreur d'en arriver à cette conclusion, une erreur qui coûterait très cher aux Canadiens. Les Canadiens et les Américains ont réussi, en travaillant ensemble, à bien gérer leurs relations dans le passé et ils peuvent encore le faire à condition de ne pas accepter les opinions toutes faites selon lesquelles les difficultés du moment reflètent les perspectives d'avenir. Le comité peut apporter une précieuse contribution à cette discussion.

Le président: Merci, monsieur Dymond. Monsieur Gagné, vous pouvez commencer.

M. Gilbert Gagné, professeur, département d'études politiques, Université Bishop: J'ai préparé un mémoire dont je vais vous présenter les grandes lignes, après quoi je pourrai répondre à vos questions. Je vais me concentrer sur ce que je connais le mieux parce que, comme vous le savez, les enjeux des relations commerciales canado-américaines et des interventions du Canada à l'Organisation mondiale du commerce sont extrêmement variés. Je vais donc me limiter. Je vais faire mes commentaires dans la langue de Molière et dans celle de Shakespeare.

[*Français*]

Il y a trois thèmes que j'aimerais aborder: l'ordre de renvoi, qui est un accès sûr au marché américain, l'ordre du jour et les priorités du Canada lors du cycle des négociations multilatérales de Doha.

Je me réfère au Chapitre 19 du document sur le mécanisme de règlement des différends de l'ALENA en matière de droit antidumping et compensateur. À cet égard, il est fait référence à des négociations de la zone de libre-échange des Amériques.

J'aimerais également discuter du mécanisme de règlement des différends de l'OMC et des négociations commerciales multilatérales du cycle de Doha pour ensuite me concentrer sur les dispositions et les négociations multilatérales relatives aux subventions et aux recours commerciaux.

It may be noted that I equate the goal of secure access for Canadian products and services to the North American markets to the development of effective trade dispute settlement mechanisms and also to more specific and restrictive provisions concerning the notions of subsidies, dumping and the application of trade remedies.

I attach to my brief an article that I wrote more than three years ago. I won't address those themes here, but will concentrate instead on the points I have already raised.

We know that Chapter 19 of NAFTA on the dispute settlement mechanism has some serious limitations, but it is nevertheless a major achievement for Canada. The United States does not want this mechanism to expand to include all the countries of the Americas, but for Canada it is a minimum requirement. Canada must therefore endeavour to have a similar mechanism apply in the FTAA. The question of the enforceable nature of panel decisions is of course a problem for our American partners. Canada should ensure that the provisions of Chapter 19 must continue to apply among the North American partners, if ever the FTAA were to become a reality. It is clear to me that this must be a *sine qua non* condition.

Chapter 19 on dispute settlement already has deficiencies. If we obtain less than what is provided for in Chapter 19, we'll find ourselves in an even worse situation, in regard of course to the fundamental objective of secure access to the American market.

As for improvements to existing international provisions — again respecting Canada's access to the North American market — and the settlement of trade disputes, these efforts must continue in a multilateral context. Once again, Canada is the only country that might move the United States on this point. As regards the WTO's dispute settlement mechanism and the current negotiations, we're talking about the multilateral framework.

One of the main weaknesses of the WTO's dispute settlement mechanism lies at the end. We saw this in two of our major disputes with the United States, that is those concerning the protection of Canadian periodicals and softwood lumber. In the Canada-U.S. dispute over periodicals, American views prevailed. However, it was not the policy goals or measures that were objected to, but the methods used to attain them.

And yet, the reports of the WTO panels and the appellate body give very little indication as to the amount of leeway a country has to pursue the goals of invalidated programs. In the periodicals' case, what was at stake was the preservation of Canada's cultural identity. The result was that the alternative measures that Parliament proposed to adopt were seen by the Americans as aimed at circumventing the spirit and letter of the WTO reports.

On pourra noter que j'associe l'objectif d'un accès sûr pour les produits et services canadiens au marché nord-américain, d'une part, au développement de mécanismes efficaces de règlement des différends commerciaux, et, d'autre part, à des dispositions plus précises et plus restrictives concernant les notions de subvention, de dumping et l'application de recours commerciaux.

J'ai joint à mon mémoire un article que j'ai écrit il y a maintenant plus de trois ans. Je n'aborderai pas ces thèmes et me concentrerai plutôt sur des éléments que je n'ai pas encore abordés.

Nous savons que le Chapitre 19 du Règlement des différends de l'ALENA comporte de sérieuses limites, mais il n'en demeure pas moins un acquis majeur pour le Canada. Or, les États-Unis ne veulent pas de l'élargissement de ce mécanisme à l'ensemble des Amériques, alors que pour le Canada il doit s'agir d'un minimum. Le Canada devrait s'assurer de l'application d'un mécanisme similaire, avec pouvoir exécutoire, dans la ZLÉA. Évidemment, la question du caractère exécutoire pose problème pour nos partenaires américains. Le Canada devrait s'assurer que les dispositions du Chapitre 19 doivent continuer d'être applicables à tout le moins entre les partenaires nord-américains si jamais la ZLÉA devenait réalité. Il m'apparaît clair qu'il doit s'agir d'une condition *sine qua non*.

Le Chapitre 19 du Règlement des différends comporte déjà des lacunes. Si nous obtenons moins que ce que prévoit le Chapitre 19, nous allons nous retrouver dans une situation encore pire, eu égard évidemment à l'objectif fondamental d'un accès sûr au marché américain.

Pour ce qui est des améliorations aux dispositions internationales existantes — toujours touchant l'accès du Canada au marché nord-américain — et le règlement des différends commerciaux, de tels efforts doivent se poursuivre dans le cadre multilatéral. Encore une fois, ce n'est pas le Canada à lui seul qui risque de faire bouger les États-Unis sur ce point. Pour ce qui est du règlement des différends de l'OMC de même que pour les négociations actuelles, on touche le cadre multilatéral.

Une des principales faiblesses du mécanisme de différends dans l'OMC se situe à la sortie. On l'a vu dans le cas de deux de nos différends majeurs avec les États-Unis, c'est-à-dire autour de la question de la protection des périodiques canadiens et du bois d'œuvre résineux. Dans le conflit canado-américain sur les périodiques, les vues américaines ont prévalu. Toutefois, ce ne sont pas les finalités de nos politiques et de nos mesures qui ont été mises en cause, mais les moyens employés pour les atteindre.

À cet égard, les rapports des groupes spéciaux et de l'organe d'appel de l'OMC fournissent peu d'indications quant à la marge de manoeuvre d'un État pour poursuivre les finalités des programmes invalidés. Dans le cas des périodiques, c'était la préservation de l'identité culturelle canadienne. Il en a résulté que les mesures de remplacement que le Parlement s'est proposé d'adopter ont, aux yeux des Américains, cherché à contourner l'esprit et la lettre des rapports de l'OMC.

The problems are therefore at the end of the dispute settlement process. We know that Canada has submitted proposals to address this. Unless the problem is solved, American tendencies toward unilateralism will only increase. The credibility of the international trade system is at stake. Canada, in cooperation with a number of other trade partners, must therefore focus its efforts in this area.

The rest of my presentation will focus on the mechanisms and provisions concerning subsidies and trade agreements. It think this is critical for secure access to the American market. On this point, the Canada-U.S. dispute over softwood lumber comes to mind. It revolves mainly around the notions of subsidy and dumping under Chapter 19.

[English]

With regard to the multilateral agreement on subsidies and countervailing measures — the WTO Subsidies Agreement — Canada should concentrate its efforts on clarifying existing provisions regarding the definitions of subsidy and dumping, as well as the conditions for imposing trade remedies. I know it is much more easily said than done, but the priorities are there.

We have heard a great deal about the definition of subsidy because of softwood lumber. The WTO Subsidies Agreement defines a subsidy as a “financial contribution” — which may take different forms — that confers a “benefit.” In its September 2002 report, a WTO panel on softwood lumber, established at Canada’s request, found that stumpage rights — the fees charged by provincial governments to firms to harvest timber on Crown land — were a financial contribution. This, of course, pleased U.S. authorities, whose views have prevailed on this issue. However, the panel also found that the U.S. had failed to establish both the existence and the amount of benefit.

How do we define a subsidy? A subsidy must be specific, that is, limited to certain enterprises or industries. We must determine whether in a certain case a subsidy is in fact “specific.” There are four factors to determine the specificity of a subsidy program; however, the U.S. trade legislation — that is, the Uruguay Round Agreements Act, URAA — stipulates that only one factor is sufficient to determine the specific character of a subsidy. It is known as the “single-factor approach.” Within the past few years, the notion of specificity in U.S. trade legislation has been expanded to include an ever-wider spectrum of public measures, such as stumpage rights. A particular effort should be made by Canada to keep and strengthen alliances with many countries where policies such as stumpage rights exist, to lessen the scope for U.S. trade retaliation. We all know that in Congress, they are moving in the other direction but, as far as Canada is concerned, we know that the priorities are there. Limiting the scope for U.S.

C’est donc à la sortie de la procédure de règlement des différends qu’il y a un problème. On sait que le Canada a soumis des propositions en ce sens. À défaut de trouver un remède au problème, les tendances américaines à l’unilatéralisme ne pourront que s’accroître. Il en va de la crédibilité du système commercial international. C’est un élément sur lequel le Canada, de concert avec plusieurs de ses partenaires commerciaux, devra faire porter ses efforts.

Le reste de mon intervention portera sur les mécanismes et dispositions relatifs aux subventions et accords commerciaux. Cela me semble critique pour l’accès sûr au marché américain. À cet égard, c’est le conflit canado-américain sur le bois d’oeuvre qui nous vient à l’esprit. Il tourne autour des notions de dumping et de subvention du chapitre 19.

[Traduction]

En ce qui concerne l’accord multilatéral sur les subventions et les mesures compensatoires — l’Accord de l’OMC sur les subventions —, le Canada devrait concentrer ses efforts sur la clarification des dispositions existantes concernant les définitions des subventions et du dumping, ainsi que sur les conditions d’imposition des recours commerciaux. Je sais que c’est beaucoup plus facile à dire qu’à faire, mais c’est là que sont nos priorités.

Nous avons beaucoup entendu parler de la définition des subventions à cause du conflit du bois d’oeuvre. L’Accord de l’OMC sur les subventions définit les subventions comme des «contributions financières» «pouvant prendre diverses formes» et «conférant un avantage». Dans son rapport de septembre 2002, un groupe spécial de l’OMC mis sur pied à la demande du Canada pour examiner la question du bois d’oeuvre a déterminé que les droits de coupe — les droits imposés par les gouvernements provinciaux aux entreprises qui abattent du bois sur les terres domaniales — étaient une contribution financière. Cette décision a évidemment fait plaisir aux autorités américaines, dont les vues sur la question ont été retenues. Cependant, le groupe spécial a également établi que les Américains n’avaient pas réussi à prouver l’existence et l’ampleur de l’avantage ainsi conféré.

Comment se définit une subvention? Elle doit être spécifique, c’est-à-dire limitée à certaines entreprises ou à certaines industries. Il faut déterminer si, dans un cas donné, la subvention est effectivement «spécifique». Il y a quatre facteurs servant à établir la spécificité d’un programme de subventions; cependant, la législation commerciale américaine — ou, plus précisément, l’Uruguay Round Agreements Act, ou URAA — stipule qu’un seul de ces facteurs suffit pour établir le caractère spécifique d’une subvention. C’est ce qu’on appelle l’«approche du facteur unique». Depuis quelques années, la notion de spécificité a été élargie dans la législation américaine pour inclure une gamme de plus en plus vaste de mesures gouvernementales, par exemple les droits de coupe. Le Canada devrait faire un effort particulier pour maintenir et consolider ses alliances avec les nombreux pays où il existe des politiques comme celle des droits de coupe, afin d’atténuer les risques de mesures de rétorsion des États-Unis.

retaliation would serve to ensure Canada's access to North American markets, while maintaining Canadian autonomy in public policy-making as much as possible.

If there is a subsidy, normally there should be an effect within the market. U.S. trade law specifies that the effect of the subsidy — whether it causes market distortion — need not be considered to find a subsidy countervailable. Here, even though the WTO Subsidies Agreement mentions as a second condition for a subsidy finding that a benefit must be conferred, U.S. authorities tend to simply assume that the benefit exists once they have concluded on a financial contribution. This is particularly important in subsidy cases involving natural resources such as softwood lumber. Here, the September 2002 WTO panel's report on softwood lumber gave reason to Canada. When you read the U.S. view, the WTO gave reason to the U.S.; stumpage rights and Canadian forest practices are a financial contribution. The rest is simply a question for the U.S. to prove, using a certain methodology, that Canadian softwood lumber exports are subsidized. Whereas, for Canada and other members of the WTO, the condition that a benefit must be present was meant to eliminate cases where subsidies may exist on the basis of a financial contribution without necessarily giving any specific enterprise an advantage over others.

This is a key issue with regard, it seems to the Doha Round of negotiations, because otherwise a whole series of public policy measures in Canada may be jeopardized by possible trade remedy investigations. I remind honourable senators that the so-called single factor approach and the "non-consideration of the effects of a subsidy in U.S. trade laws and regulations were meant to overturn the rulings of the FTA and NAFTA subsidy panel in the softwood lumber dispute. To what extent did such U.S. provisions bring Canadian authorities to conclude, in 1996, the Softwood Lumber Agreement that involved export restraint? It is essential for Canada to further clarify these provisions in the Doha Round negotiations to reduce the scope for unilateral interpretation and retaliation.

There ought to be some evidence before launching a trade investigation in the U.S. In this regard, Canada should keep insisting that multilateral provisions require sufficient and stronger evidence for the launching of trade remedy investigations. Despite the results of successive trade negotiations, the notions of subsidy and dumping, as well as conditions for the imposition of anti-dumping and countervailing duties, remain sufficiently elusive or vague to allow U.S. authorities considerable leeway to apply retaliatory measures. In

Nous savons tous que le Congrès s'en va dans l'autre direction, mais en ce qui concerne le Canada, nous savons que nos priorités sont là. En limitant les risques de mesures de rétorsion américaines, le Canada s'assurerait un accès aux marchés nord-américains, tout en préservant le plus possible son autonomie en matière de politique publique.

S'il y a une subvention, elle devrait normalement avoir un effet sur le marché. La législation commerciale américaine précise que l'effet de cette subvention — c'est-à-dire si elle cause ou non des distorsions sur le marché — n'a pas à entrer en ligne de compte pour déterminer si la subvention peut donner matière à compensation. Et, même si l'Accord de l'OMC sur les subventions mentionne une deuxième condition — à savoir que la subvention doit procurer un avantage —, les autorités américaines ont tendance à présumer de l'existence de cet avantage une fois qu'elles ont déterminé qu'il y avait contribution financière. C'est particulièrement important dans le cas de subventions concernant des ressources naturelles, par exemple dans le dossier du bois d'oeuvre. Dans son rapport de septembre 2002, le groupe spécial sur le bois d'oeuvre donnait raison au Canada sur ce point. Quand on lit l'opinion des Américains, on voit que l'OMC a donné raison aux États-Unis, à savoir que les droits de coupe et les pratiques forestières canadiennes constituent une contribution financière. Pour le reste, il ne restait plus aux Américains qu'à prouver, en appliquant une certaine méthodologie, que les exportations canadiennes de bois d'oeuvre sont subventionnées. En revanche, pour le Canada et les autres membres de l'OMC, la condition relative à l'existence d'un avantage visait à éliminer les cas où une subvention pourrait prendre la forme d'une contribution financière sans nécessairement accorder à une entreprise donnée un avantage sur les autres.

Il s'agit d'une question clé, semble-t-il, pour la ronde de négociations de Doha, parce qu'autrement, il y a toute une série de politiques publiques qui pourraient être menacées au Canada par d'éventuelles enquêtes sur les recours commerciaux. Je rappelle aux sénateurs que ce qu'on appelle l'approche du facteur unique et la non-considération des effets des subventions dans les lois et règlements américains en matière commerciale visaient à renverser les décisions des groupes spéciaux de l'ALE et de l'ALENA dans le conflit du bois d'oeuvre. Dans quelle mesure ces dispositions américaines ont-elles incité les autorités canadiennes à conclure, en 1996, l'Accord sur le bois d'oeuvre qui prévoyait certaines restrictions à l'exportation? Il est essentiel que le Canada clarifie ces dispositions à l'occasion des négociations de Doha afin de réduire les risques d'une interprétation et d'une riposte unilatérales.

Il devrait être nécessaire d'avoir des preuves avant de lancer une enquête sur les pratiques commerciales aux États-Unis. À cet égard, le Canada devrait continuer à insister sur le fait que les dispositions multilatérales exigent des preuves suffisantes — et plus solides — pour lancer des enquêtes pouvant déboucher sur des recours commerciaux. Malgré les résultats des négociations commerciales successives, les notions de subventions et de dumping, ainsi que les conditions relatives à l'imposition de droits antidumping ou de droits compensateurs, demeurent

fact, the U.S. can currently launch trade remedy investigations in the absence of strong evidence of subsidization, dumping or injury. Worse, Canadian exports to the U.S. have often been subject to harassment, as such investigations can be repeated even without any new evidence, forcing bilateral so-called "compromises" to avoid further costly litigation and secure reasonable terms of trade access.

This is precisely the dilemma in which the Canadian government is with regard to the U.S. and the WTO: whether we should put an end to litigation and strike a deal with the U.S. right now.

The real test for NAFTA may come because we know that U.S. economic situation is deteriorating. Of course, protectionist trends tend to become more pronounced. Even though we have not seen many trade remedy cases apart from softwood lumber and steel, the real test may be now.

That is a dilemma as far as Canada is concerned. Certain proposals to move beyond free trade may be interesting, but what about policy autonomy. The original idea behind free trade was for Canada to maintain more autonomy in terms of its public policy options. We should keep our autonomy to the extent that Canadian collective preferences can be reflected and not simply for the sake of being distinct from the U.S.

Another key issue that is raised when we talk about moving beyond free trade is that the customs union involves, as you know, common external tariffs and trade policies. What about Canada's position as a member of the quad within the WTO if its external trade policy is dependent essentially on its relations with the U.S.? Thus far, we have a balance. Most of our Canadian foreign economic policy is within our relationship with the United States because 80 per cent of our exports go there. What about multilateralism in Canadian foreign economic policy? What is left of multilateralism, and what could be left of it if we move beyond free trade?

The merits of moving beyond free trade should not be underestimated, but we should question seriously whether our place within the WTO could not become insignificant as a result of this.

The Chairman: I read the paper that you provided before Christmas and learned that we had lost one part of the softwood lumber case, in that the Americans had won the case that stumping was of a financial benefit to the companies. They had

suffisamment vagues pour laisser aux autorités américaines une marge de manoeuvre considérable pour l'application de mesures de rétorsion. En fait, les Américains peuvent actuellement lancer des enquêtes susceptibles de mener à des recours commerciaux même en l'absence de preuves solides de l'existence de subventions, de dumping ou d'un préjudice. Pire encore, les exportations canadiennes vers les États-Unis ont souvent donné lieu à du harcèlement puisque ces enquêtes peuvent être répétées même s'il n'y a pas de nouvelles preuves, ce qui oblige à faire des soi-disant «compromis» bilatéraux pour éviter d'autres litiges coûteux et obtenir des conditions raisonnables d'accès au marché.

C'est précisément le dilemme devant lequel se trouve le gouvernement canadien face aux États-Unis et à l'OMC: devrions-nous mettre fin au litige et nous entendre tout de suite avec les Américains?

Le véritable test, pour l'ALENA, viendra peut-être du fait que, comme nous le savons, la situation économique se détériore aux États-Unis. Bien sûr, les tendances protectionnistes se font plus prononcées. Même s'il n'y a pas eu beaucoup de recours commerciaux, à part dans le cas du bois d'oeuvre, c'est peut-être le véritable test.

C'est le dilemme devant lequel se trouve le Canada. Certaines propositions qui permettraient d'aller au-delà du libre-échange pourraient être intéressantes, mais qu'en est-il de notre capacité d'établir des politiques autonomes? L'idée originale qui sous-tendait le libre-échange, c'était de permettre au Canada de conserver plus d'autonomie dans ses options de politique publique. Nous devons garder notre autonomie en ce sens que nous devons pouvoir prendre des décisions pour refléter les préférences collectives des Canadiens, et pas seulement pour le plaisir d'être différents des Américains.

Une autre question primordiale que soulève la possibilité d'aller au-delà du libre-échange, c'est qu'une union douanière implique, comme vous le savez, des tarifs extérieurs communs et une politique commerciale commune. Quelle sera la position du Canada au sein de l'OMC si sa politique de commerce extérieur est essentiellement liée à ses relations avec les États-Unis? Jusqu'ici, nous avons un certain équilibre. La majeure partie de notre politique économique étrangère s'inscrit dans le cadre de nos relations avec nos États-Unis parce que c'est là que vont 80 p. 100 de nos exportations. Mais qu'en est-il du multilatéralisme dans la politique économique étrangère du Canada? Que reste-t-il du multilatéralisme, et que pourrait-il en rester si nous allons plus loin que le libre-échange?

Il ne faut pas sous-estimer les avantages qu'il y aurait à pousser l'intégration plus loin, mais nous devons nous demander sérieusement si notre place au sein de l'OMC ne deviendrait pas complètement insignifiante à cause de cela.

Le président: J'ai lu le document que vous nous avez fait parvenir avant Noël et j'ai appris que nous avons perdu une manche dans la bataille du bois d'oeuvre, en ce sens que les Américains ont réussi à prouver que les droits de coupe

not been able to show that there was a subsidy. I recall that subsidies have never been properly defined. It is one of those things that go on forever.

What I did not understand when I read this, was the basis on which stumpage can be of financial benefit. I have known about stumpage for 50 and or 60 year. It is an old story in Ontario. There is a natural advantage if you have forests. I always thought that the idea in economics was to promote natural advantages. Why is stumpage a financial benefit? We have a natural advantage because we have these extensive forests. I did not follow that.

Mr. Gagné: To provide you with a short answer, the panel found that it is a financial contribution to the extent that the only exception to the notion of financial contribution is the provision of general infrastructure. Here we do not have general infrastructure. Wood is made available to private firms. This is the provision of a good.

Of course, what you mentioned raises key issues. How can this be equated with a financial contribution? Canada has always maintained that stumpage rights represent a general public policy measure that is in no way related to trade and subsidization.

Subsidy is constantly clarified as a concept, as a result of the Uruguay Round of negotiations or after the decision of a panel. There is another decision on final U.S. countervailing duties coming. Someone from British Columbia mentioned that if stumpage rights is a financial contribution, what about fishing licenses awarded by the federal government to private entrepreneurs? To the U.S, this is a subsidy. This is probably the reasoning of the WTO as well because they would be below market value as they are not based on the price that you would normally have in the market. That is the key issue.

Canada has always maintained, as have most of WTO members, that we should not only look at government intervention. We should inquire whether government intervention provokes or brings distortions in the market. This is the benefit aspect of the present multilateral definition of subsidy and is the reason that Canada should be careful to avoid a further expansion of the definition, otherwise much more than stumpage rights will be in jeopardy — for example fishing licenses and many other public measures.

Senator Graham: I want to ask one question specifically since Mr. Clark is still in the room. While he may not be able to come back to testify, he could nod his head in response.

représentent un avantage financier pour les entreprises. Ils n'ont pas réussi à prouver que c'était une subvention. Je me rappelle que les subventions n'ont jamais été clairement définies. C'est une des choses qui traînent en longueur.

Ce que je n'ai pas compris, en lisant ceci, c'est comment il se fait que les droits de coupe peuvent procurer un avantage financier. J'ai entendu parler de droits de coupe il y a 50 ou 60 ans. C'est de l'histoire ancienne en Ontario. Vous avez un avantage naturel si vous avez des forêts. J'avais toujours pensé que l'idée, en économie, c'était de promouvoir ses avantages naturels. Pourquoi les droits de coupe représentent-ils un avantage financier? Nous avons un avantage naturel parce que nous avons d'immenses forêts. Je n'ai pas compris.

M. Gagné: En quelques mots, le groupe spécial a déterminé qu'il s'agissait d'une contribution financière dans la mesure où la seule exception à la notion de contribution financière concerne la mise en place d'une infrastructure générale. Dans ce cas-ci, il n'y a pas d'infrastructure générale. Le bois est mis à la disposition d'entreprises privées. Il s'agit de fournir un bien.

Bien sûr, ce que vous avez dit soulève des questions fondamentales. Comment cela peut-il être assimilé à une contribution financière? Le Canada a toujours maintenu que ces droits de coupe représentaient une mesure générale de politique publique qui n'a aucun rapport avec le commerce ou avec les subventions.

Le concept de subvention fait l'objet de clarifications constantes, que ce soit par suite des négociations de l'Uruguay Round ou des décisions des groupes spéciaux. Il y a une autre décision qui s'en vient sur les droits compensateurs imposés par les Américains. Quelqu'un, en Colombie-Britannique, a mentionné que, si les droits de coupe représentent une contribution financière, il faut se demander ce qu'il en est des permis de pêche que le gouvernement fédéral accorde à des entrepreneurs privés. Pour les Américains, c'est une subvention. C'est probablement aussi le raisonnement qu'a suivi l'OMC parce que ce serait inférieur à la valeur du marché, puisque ce n'est pas fondé sur le prix qu'on obtiendrait normalement sur le marché. C'est là la grande question.

Le Canada a toujours soutenu, comme la plupart des membres de l'OMC, que nous ne devrions pas tenir compte uniquement des interventions gouvernementales. Nous devrions nous demander aussi si ces interventions provoquent ou suscitent des distorsions sur le marché. C'est l'aspect qui se rattache à l'«avantage», dans l'actuelle définition multilatérale des subventions, et c'est la raison pour laquelle le Canada devrait chercher à éviter soigneusement tout élargissement futur de cette définition. Autrement, ce ne seront pas seulement les droits de coupe qui seront menacés — ce seront par exemple les permis de pêche et beaucoup d'autres mesures publiques.

Le sénateur Graham: Je voudrais poser une question puisque M. Clark est encore ici. Il ne pourra peut-être pas revenir s'asseoir à la place des témoins, mais il peut nous indiquer sa réponse par un signe de tête.

Mr. Dymond asked whether we need a customs union. Mr. Clark, if I remember correctly, without text, was more definitive and said that we do need a customs union. If you said that Mr. Clark could you nod?

He nodded his head.

The Chairman: Mr. Clark is in favour of a customs union.

Senator Graham: Thank you. That leads me to seek comment from both Mr. Dymond, since he asked the question of whether we need a customs union, and Professor Gagné.

Mr. Dymond: Would you permit me a comment on the issue of softwood lumber, as well?

Do we need a customs union? Senator, we have a customs union. Any economist would look at this and say that we have a customs union. There are rules that prevent its full functioning. However, economists look at customs union not as a set of rules about subsidies and institutions but as a functioning single market. We have that.

We have more of a practically functioning customs union than do the Europeans in every way you look at it, including capital mobility. One major exception is labour mobility, but that not a big issue. To date, it has not been a big issue in the European Union.

Let us look at what a customs union does and the circumstance in which it is operated in Europe and see whether it works here. I think you reach the conclusion that the circumstances are wholly different.

We have a need to manage the border. We need to manage the border better in order to make the customs union work more efficiently. Some of these things we can do unilaterally. For example, we can harmonize our external tariffs with those of the United States. We would not need rules of origin any more.

Our approach typically to problems with the United States is exemplified by Professor Gagné's presentation on subsidy issues. We say there is a problem and a new rule is required. Let us negotiate a rule. In the United States, they ask Congress whether they can negotiate that rule. In Canada, officials ask the government when they can negotiate that rule. They then take the rule to Parliament. By that time, the rule is out of date by definition. We need something to manage issues on a day-to-day basis and to solve problems as they occur. Can a customs union do that?

One of the most interesting aspects in the European Union is the myriad committees that operate on a constant basis to solve day-to-day problems without invoking a need for revision of the treaties. I am not convinced that that model will work here, but I am convinced that, in that sense of the relationship, the Europeans are further ahead than we are.

M. Dymond s'est demandé si nous avons besoin d'une union douanière. M. Clark, si je me rappelle bien sans voir votre texte, a été plus clair et a dit que oui. Si c'est bien ce que vous avez dit, monsieur Clark, pouvez-vous nous le confirmer?

Il a fait signe que oui.

Le président: M. Clark appuie l'idée d'une union douanière.

Le sénateur Graham: Merci. Ce qui m'amène à poser la même question à M. Dymond, puisque c'est lui qui a soulevé l'éventualité d'une union douanière, et à M. Gagné.

M. Dymond: Me permettez-vous de faire aussi un commentaire sur la question du bois d'oeuvre?

Vous voulez savoir si nous avons besoin d'une union douanière? Nous en avons déjà une, sénateur. N'importe quel économiste qui étudierait la question vous dirait que nous avons une union douanière. Il y a des règles qui l'empêchent de fonctionner parfaitement. Mais les économistes considèrent qu'il y a une union douanière non pas selon qu'il y a ou non des institutions et des règles sur les subventions, mais selon qu'il y a ou non un marché unique fonctionnel. Et nous en avons un.

Nous avons une union douanière plus fonctionnelle, dans la pratique, que les Européens, et ce sur tous les plans, y compris la mobilité des capitaux. La grande exception, c'est la mobilité des travailleurs, mais ce n'est pas vraiment un problème. Jusqu'ici, cela n'a jamais été un gros problème à l'Union européenne.

Voyons un peu ce que fait une union douanière et dans quelles conditions elle fonctionne en Europe, et voyons aussi si cela s'applique ici. Je pense que vous en conclurez que la situation est entièrement différente.

Nous devons absolument gérer la frontière. Nous devons le faire pour que l'union douanière fonctionne plus efficacement. Il y a certaines choses, à cet égard, que nous pouvons faire unilatéralement. Par exemple, nous pouvons harmoniser nos tarifs extérieurs avec ceux des États-Unis. Nous n'aurions plus besoin alors des règles d'origine.

L'exposé de M. Gagné sur les subventions illustre bien la façon dont nous abordons le plus souvent nos problèmes avec les États-Unis. Nous disons qu'il y a un problème et qu'il faut une nouvelle règle. Alors, négocions. Aux États-Unis, il faut demander l'autorisation du Congrès pour négocier cette règle. Au Canada, il faut demander l'autorisation du gouvernement. Et la règle doit ensuite être soumise au Parlement. Par définition, à ce moment-là, elle est déjà dépassée. Il nous faut quelque chose pour gérer les problèmes au jour le jour et pour les résoudre dès qu'ils se présentent. Est-ce qu'une union douanière permettrait de le faire?

Un des aspects les plus intéressants, à l'Union européenne, c'est la myriade de comités qui travaillent en permanence pour régler les problèmes au jour le jour sans avoir à invoquer la nécessité de réviser les traités. Je ne suis pas convaincu que ce modèle serait applicable ici, mais je suis persuadé qu'en ce sens, les Européens sont plus avancés que nous.

Do we need a customs union? It is too early in my view to concentrate on solutions. Let us concentrate on problems. The “problématique” goes to the heart of the relationship we envisage with the United States and how we want it managed.

If I can borrow from the previous question on softwood lumber, I went through “Softwood III” and got deeply into this. We need to be clear about differences between the rules and the reality. Stumpage is an administered price, not a market price. An administered price creates a presumption of subsidy. An administered price can be higher or lower than market price, but it creates a presumption of subsidy.

How do we know that? In each softwood lumber investigation, the Maritime provinces of Canada have been excluded because virtually all their lumber is harvested off private lands and is sold at market prices. That is what we have to deal with.

Second, I do not wholly share Professor Gagné’s view on American unilateralism. Who invented anti-dumping? Canada did. It was one of the inventions of Finance Minister Fielding in the government of Sir Wilfrid Laurier. We invented it; we make extensive use of anti-dumping. We abuse it.

We now have a countervail law. We use those laws to define the terms and conditions under which foreigners may participate in our market. We are every bit as unilateral as the United States, so sing no songs of praise on our side.

These are important issues. Having been through a softwood case myself, I am fully aware of that, but let us see the larger picture. These cases are no longer very important. Look at the roster. Look at existing orders out there in the anti-dumping and countervailing duty field. They are very small. Look at what is on the agenda. We talk about softwood lumber and we talk about those people in North Dakota and the Wheat Board.

When I was involved in the preparations for the FTA in the 1980s and, subsequently, in the embassy in Washington, we were overwhelmed with issues: unemployment insurance payments to fishermen; the services of trade commissioners rendered into exports; technology grants; resource-pricing issues. We are now down to just one: a resource-pricing issue in an industry that is not integrated. In the industries that now dominate the industrial make-up of Canada and which account for much of its wealth: aerospace, machinery, auto parts, automobiles, and energy. Where are the countervailing duty cases? Where are the safeguard cases? Steel is an example in which Mr. Clark has been involved and he can speak more eloquently than I. These are

Avons-nous besoin d’une union douanière? Il est trop tôt à mon avis pour nous concentrer sur les solutions. Concentrons-nous plutôt sur les problèmes. La problématique se situe au coeur même des rapports que nous envisageons d’avoir avec les États-Unis et de la façon dont nous voulons les gérer.

Si vous me permettez de revenir à la question précédente sur le bois d’oeuvre, j’ai parcouru «Softwood III» très attentivement. Il faut comprendre clairement les différences entre les règles et la réalité. Le prix du bois sur pied est un prix administré, pas un prix du marché. Un prix administré crée une présomption de subvention. Il peut être plus élevé ou plus bas que le prix du marché, mais il crée une présomption de subvention.

Comment le savons-nous? Dans chacune des enquêtes sur le bois d’oeuvre, les provinces Maritimes, au Canada, ont été exclues parce qu’à peu près tout leur bois d’oeuvre provient de terres privées et qu’il est vendu aux prix du marché. C’est de cela qu’il faut tenir compte.

Deuxièmement, je ne suis pas entièrement d’accord avec M. Gagné quand il parle de l’unilatéralisme américain. Qui a inventé les mesures antidumping? Le Canada. C’est une des inventions de M. Fielding, qui était ministre des Finances dans le gouvernement de sir Wilfrid Laurier. C’est nous qui avons inventé cette notion, et nous avons très souvent recours aux mesures antidumping. En fait, nous en abusons.

Nous avons maintenant une loi sur les droits compensateurs. Nous nous en servons pour définir à quelles conditions les étrangers peuvent être actifs sur notre marché. Nous sommes tout aussi unilatéralistes que les Américains, alors ne nous vantons pas trop.

Ce sont des questions importantes. Pour avoir vécu moi-même une enquête sur le bois d’oeuvre, j’en suis parfaitement conscient, mais il faut voir la situation dans son ensemble. Ces dossiers ne sont plus très nombreux. Il faut regarder le bilan général. Il faut voir quelles sont les ordonnances en vigueur dans le domaine des droits antidumping et des droits compensateurs. Elles sont minimes. Il faut voir aussi ce qui s’en vient. Il y a la question du bois d’oeuvre, et aussi celle des gens du Dakota du Nord et de la Commission canadienne du blé.

Quand j’ai participé aux préparatifs entourant l’ALE, dans les années 80, et quand j’étais à l’ambassade à Washington, par la suite, nous étions submergés de contestations: les paiements d’assurance-chômage aux pêcheurs; les services des délégués commerciaux dans le domaine des exportations; les subventions à la technologie; les questions concernant les prix des ressources naturelles. Mais il n’y en a maintenant plus qu’une: c’est une question qui se rattache à l’établissement des prix de certaines ressources naturelles dans une industrie qui n’est pas intégrée. Dans les secteurs qui dominent maintenant l’activité industrielle au Canada et qui fournissent au pays une bonne partie de sa richesse — l’aérospatiale, la machinerie, les pièces d’automobiles, les automobiles et l’énergie —, où sont les

integrated industries across the border. Companies will not sue themselves. Governments will not react if they do. That is the future.

As important as this softwood lumber issue is and as pertinent as Professor Gagné's analysis is, let us not be distracted from the kinds of issues that we need to address in this country about our relationship with the United States.

Mr. Gagné: I agree entirely with Mr. Dymond that we should not lose perspective of the main problems. Some issues are evolving. However, I stick to my guns in the sense that softwood lumber, fishing licences and so on, relate to a certain role for the government in the economy. In Canada we have had a certain model of society that they do not have in the U.S. Our best guarantee for preserving certain collective choices for which Canadians care is to have partners within the World Trade Organization so that we can have rules. Even though the rules are outdated by the time they get in place, this is fundamental.

With regard to whether a customs union is warranted, despite the merits of customs unions, we must first have a debate within Canada. Are we ready to make all the concessions in terms of policy and in terms of our ability to make our own alliances within the WTO? The question is there.

We know in Canada that there are so-called "continental-ists" and "multilateral-ists." I am in the middle but I think there may be too much enthusiasm for a customs union at this stage.

The Chairman: We were very successful as a member of the Cairns Group in the last round.

Senator De Bané: Mr. Dymond, in your text, you say some people argue we should have a custom union, a monetary union, or a common market. You say that before going further, we must realize that those are means to an end. Then you raise a series of questions that you say we must answer first. Then we will decide on the means to achieve those ends.

I was surprised by your answer to my colleague Senator Graham. You said that we already have a customs union. In your text, though, you say we should first make clear what we want to achieve, and then we can devise the best mechanism by which to achieve it.

From your answer, I had the impression that it is already set in your mind that we should pursue integration even further, even if it means, over time, a gradual reduction in our political choices.

litiges touchant les droits compensateurs? Où sont les litiges concernant les mesures de protection? L'acier est un exemple dont M. Clark s'est occupé, et il peut en parler avec plus d'éloquence que moi. Ce sont des industries intégrées de part et d'autre de la frontière. Les entreprises ne vont pas se poursuivre elles-mêmes. Les gouvernements ne vont pas réagir si elles le font. C'est la voie de l'avenir.

Aussi important que soit ce litige concernant le bois d'oeuvre, et aussi pertinente que soit l'analyse de M. Gagné, il ne faut pas nous laisser distraire des véritables questions à nous poser au sujet de nos relations avec les États-Unis.

M. Gagné: Je suis tout à fait d'accord avec M. Dymond: nous ne devrions pas oublier les principaux problèmes. Certains dossiers sont en train d'évoluer. Mais je m'en tiens à ce que j'ai déjà dit, en ce sens que le bois d'oeuvre, les permis de pêche et les autres questions de ce genre se rattachent au rôle que le gouvernement peut jouer dans l'économie. Au Canada, nous avons un modèle de société qui n'existe pas aux États-Unis. Notre meilleure garantie de préserver certains choix collectifs auxquels les Canadiens tiennent, c'est d'avoir des partenaires au sein de l'Organisation mondiale du commerce, pour qu'il puisse y avoir des règles. Même si les règles sont dépassées dès le moment où elles sont mises en place, c'est fondamental.

Quant à savoir si nous avons besoin d'une union douanière, malgré tous les avantages des unions douanières, nous devons d'abord tenir un débat là-dessus au Canada. Sommes-nous prêts à faire toutes les concessions nécessaires, en termes de politique et de capacité de conclure nos propres alliances à l'OMC? Là est la question.

Nous savons qu'au Canada, il y a ce qu'on appelle les «continentalistes» et les «multilatéralistes». Je me situe quelque part entre les deux, mais je pense qu'il y a peut-être trop d'enthousiasme pour une union douanière dans l'état actuel des choses.

Le président: Nous avons eu beaucoup de succès comme membre du Groupe de Cairns lors de la dernière ronde.

Le sénateur De Bané: Monsieur Dymond, dans votre texte, vous faites remarquer que certaines personnes soutiennent que nous devrions avoir une union douanière, une union monétaire ou un marché commun. Vous dites qu'avant d'aller plus loin, nous devons nous rendre compte que ce ne sont que des moyens pour arriver à une fin. Et vous posez ensuite une série de questions auxquelles nous devrions répondre d'abord avant de décider des moyens à prendre pour arriver à cette fin.

Votre réponse à mon collègue le sénateur Graham m'a étonné. Vous avez dit que nous avons déjà une union douanière. Mais, dans votre texte, vous dites que nous devons d'abord définir clairement où nous voulons aller, et que nous pourrions ensuite concevoir le meilleur mécanisme pour y parvenir.

D'après votre réponse, j'avais l'impression que vous aviez déjà décidé intérieurement que nous devrions pousser l'intégration encore plus loin, même si cela pourrait entraîner, à terme, une restriction graduelle de nos choix politiques.

Mr. Dymond: When I said we already had a customs union, I meant that we have a single market for all intents and purposes. We do not have the mechanisms of a customs union. When people ask whether we should have a customs union, they mean precisely that — a treaty, a commission, a parliament and all that goes with it.

I ask a different question on that. Suppose we could take all the functions that are now performed at the border. There are enormous numbers — I have not done the research, but someone told me that no fewer than 186 statutes are administered at the border. When we cross the border, we see someone from Canada Customs. We know there is a range of officials there. We know that Canada Customs officers administer all kinds of other acts in addition to the Customs Act.

What would happen if, at the border points, all those functions now performed by customs officers disappeared from the border and were performed behind the border? Agriculture inspection is one example; standards inspection; immigration inspection; or safety inspection.

When a truck crosses the border now with a commercial shipment, at least three questions arise: First, is the load permitted to enter either country? If so, are there any duties or taxes to be paid? Is the vehicle — the train, the truck — carrying the load permitted to cross? If so, which safety regulations apply? Those regulations are provincially administered in Canada and state-administered in the United States. There could be 62 or 63 jurisdictions involved in the administration of truck regulations. Finally, is the driver of the vehicle permitted to enter?

All those questions apply. In my view, we do not ask whether those inspections are appropriate. They probably are. We ask where should they be performed and how many can be performed behind the border?

How can we take advantage of the advances in information technology that were not available to us when we negotiated the FTA — when Parliament debated the arrangements to make that happen? Suppose we would come to that arrangement with the Americans. Would you want to call that a customs union? You might want to but I would hope that we would not worry about what we called it. However, we should worry about whether we could make that system work while ensuring the proper performance of those functions that are now performed behind the border because there are important public policy issues involved. I do not know the answer to that question but it needs to be examined.

In answer to the second part of your question, I do not know what policy choices we are talking about that have to do with a better functioning at the border or even a customs union. Are we talking about policy choices where there are fundamental differences of view or differences of administration?

M. Dymond: Quand j'ai dit que nous avons déjà une union douanière, je voulais dire que nous avons à toutes fins utiles un marché unique. Nous n'avons pas les mécanismes d'une union douanière. Quand les gens demandent si nous devrions avoir une union douanière, c'est précisément à cela qu'ils pensent: un traité, une commission, un parlement et tout ce que cela implique.

Je préfère poser la question différemment. Supposons que nous puissions déplacer toutes les fonctions exécutées actuellement à la frontière. Il y en a énormément — je n'ai pas fait de recherche là-dessus, mais quelqu'un m'a dit qu'il y avait au moins 186 lois administrées à la frontière. Quand nous traversons la frontière, nous voyons quelqu'un de Douanes Canada. Nous savons qu'il y a de nombreux autres fonctionnaires sur place. Nous savons aussi que les agents de Douanes Canada administrent une foule d'autres lois, en plus de la Loi sur les douanes.

Que se passerait-il si toutes les fonctions actuellement exécutées par les agents des douanes aux postes-frontières disparaissaient de la frontière et étaient plutôt exécutées à l'arrière? Cela pourrait se faire pour les inspections concernant par exemple les produits agricoles, le respect des normes, l'immigration ou la sécurité.

À l'heure actuelle, quand un camion arrive à la frontière avec un chargement commercial, il y a au moins trois questions qui se posent. Premièrement, ce chargement est-il autorisé dans l'autre pays? Si oui, y a-t-il des droits ou des taxes à acquitter? Et le véhicule — que ce soit un camion ou un train — qui transporte ce chargement est-il autorisé à entrer? Si oui, quels sont les règlements de sécurité qui s'appliquent? Ces règlements sont administrés par les provinces au Canada et par les États aux États-Unis. Il peut donc y avoir 62 ou 63 administrations en cause dans l'application de la réglementation. Et, enfin, le conducteur du véhicule est-il autorisé à entrer?

Toutes ces questions s'appliquent. Nous ne demandons même pas si ces inspections sont appropriées. Elles le sont probablement. Tout ce que nous demandons, c'est si elles devraient être effectuées à cet endroit-là et combien d'entre elles pourraient se faire à l'arrière.

Comment pouvons-nous tirer profit des percées en technologie de l'information qui n'existaient pas quand nous avons négocié l'ALE et quand le Parlement a discuté des mesures à prendre pour y arriver? Supposons que nous concluons une entente de ce genre avec les Américains. Voudriez-vous appeler cela une union douanière? Peut-être, mais j'espère bien que nous ne nous préoccuperions pas vraiment de savoir comment cela s'appelle. Mais nous devrions nous préoccuper de savoir si nous pourrions faire fonctionner le système tout en veillant à ce que les fonctions qui seraient désormais exécutées loin de la frontière le soient correctement, puisqu'elles se rattachent à d'importants enjeux d'intérêt public. Je ne connais pas la réponse à cette question, mais il faut l'examiner.

Pour répondre à la deuxième partie de votre question, je ne sais pas quels sont les choix politiques qui auraient quelque chose à voir avec le meilleur fonctionnement de la frontière ou même avec une union douanière. Voulez-vous parler de choix politiques au sujet desquels il y a des divergences de vues ou des différences administratives fondamentales?

Let me give an example of policy autonomy, which seems to celebrate a difference without a real reason. It has to do with aircraft certification. If a U.S. airline flies a particular kind of aircraft into Canada, then Transport Canada will accept that airplane as airworthy if it has certification from the U.S. authorities — the Federal Aviation Administration, FAA. The aircraft only requires the appropriate paperwork of certification by the U.S. and it can land wherever it wants to land in Canada.

However, if you or I set up an airline and buy that same aircraft, we have to go through the whole process of certification with Transport Canada. Why is that? Our suspicion, in the centre where we are spending much time examining this issue, is that a great range of those kinds of policy differences are differences of administration rather than differences of fundamental concept. If there is a belief that we need to retain the policy autonomy to perform our own certifications of aircraft owned by Canadian companies, then we will have to face the cost of that. I do not know what public purpose is served by that kind of action.

The Chairman: Thank you, Mr. Dymond.

Senator Di Nino: While you were making your comments, Mr. Dymond, you said that we are in the process of silent integration with the U.S. I believe that you also said that Canadians are comfortable with that.

Those comments could have broad meaning. Could you clarify those comments? I am particularly concerned if you were talking about more than just economic or trade integration and you were referring to other components of society such as culture, et cetera.

Mr. Dymond: By silent integration, I mean that when faced with a choice, Canadians choose American — they do not choose Japanese, Chinese, European or African; they choose American. Through billions of discrete decisions each day that Canadians make about what to buy, what books to read, what movies to see or what music to listen to, they overwhelmingly choose American over a product from another nation. How many Canadians are resident for part of the year in the United States? Our consul in Miami told me that at the height of the season, there were 2.5 million Canadians in Florida, some permanent residents, some six-month snowbirds and some temporary residents. At that time, that totalled 8 per cent of the population, without talking about the Canadians in Western Canada who descend in great numbers on the southwest U.S.

It is a process that is not encouraged by government, except in the sense that government has been, over the last 50 years, steadily withdrawing from taking economic and cultural decisions for their citizens. It is measurable through any number of indicators.

Senator Di Nino: Do you hold the opinion that the issue of sovereignty is not top-of-mind to a large number of Canadians?

Permettez-moi de vous donner un exemple d'autonomie en matière de politiques, qui semble célébrer une différence sans véritable raison. Si une compagnie aérienne américaine dessert le Canada avec un type d'avion particulier, Transports Canada considère que cet avion est en état de voler s'il a obtenu un certificat des autorités américaines — la Federal Aviation Administration, ou FAA. L'avion peut atterrir n'importe où au Canada du moment qu'il a obtenu un certificat approprié aux États-Unis.

Mais si vous ou moi voulons créer une compagnie aérienne et acheter cet avion, nous devons passer par tout le processus de certification de Transports Canada. Pourquoi? Ce que nous soupçonnons au centre où je travaille, et où nous passons beaucoup de temps à étudier cette question, c'est qu'une bonne partie de ces différences sur le plan des politiques sont des différences administratives, plutôt que des divergences fondamentales. Si nous tenons à conserver l'autonomie nécessaire pour procéder nous-mêmes à la certification des avions qui appartiennent à des compagnies canadiennes, nous allons devoir en payer le prix. Je ne vois pas en quoi cela sert l'intérêt public.

Le président: Merci, monsieur Dymond.

Le sénateur Di Nino: Dans votre présentation, monsieur Dymond, vous avez dit que nous étions en train de vivre une intégration tacite avec les États-Unis. Et vous avez dit également que les Canadiens sont à l'aise avec cette idée.

Ces commentaires pourraient avoir un sens très large. Pourriez-vous les clarifier? Ce qui m'inquiéterait particulièrement, ce serait que vous pensiez non seulement à une intégration économique ou commerciale, mais aussi à d'autres éléments de notre société, à la culture, par exemple

M. Dymond: Quand je parle d'intégration tacite, je veux dire que, s'ils ont le choix, les Canadiens vont choisir les Américains — pas les Japonais, les Chinois, les Européens ou les Africains: les Américains. Par les milliards de décisions ponctuelles qu'ils prennent chaque jour au sujet des produits qu'ils achètent, des livres qu'ils lisent, des films qu'ils regardent ou de la musique qu'ils écoutent, les Canadiens accordent une nette préférence aux produits américains par rapport à ceux de tous les autres pays. Combien y a-t-il de Canadiens qui habitent une partie de l'année aux États-Unis? Notre consul à Miami m'a déjà dit qu'en haute saison, il y avait 2,5 millions de Canadiens en Floride; certains y résident en permanence, certains y passent six mois l'hiver et d'autres sont des résidents temporaires. À ce moment-là, cela représentait 8 p. 100 de la population, et c'est sans parler des Canadiens de l'Ouest qui descendent en grand nombre dans le sud-ouest des États-Unis.

C'est une pratique que le gouvernement n'encourage pas, sauf qu'il n'a pas cessé, depuis 50 ans, de réduire ses interventions dans les décisions économiques et culturelles de ses citoyens. C'est mesurable grâce à toutes sortes d'indicateurs.

Le sénateur Di Nino: Diriez-vous que la question de la souveraineté n'est pas une préoccupation majeure pour beaucoup de Canadiens?

Mr. Dymond: You seldom run into a debate that is accompanied with more cant and shallow analysis. We trade our sovereignty for something better. We are the pre-eminent country in international rule-making, in international institutions and in international treaties. Each time we do that, we give up part of our sovereignty. Why do we do that? We get something better in return. The range for national decision-making over the past 100 years has been steadily narrowing. Who has been the leader in that? Canada has been the leader in that process. We are the greatest Rotarians in the world.

If you want an example of how far any government is prepared to go, just look at the annual speeches and at what the Prime Minister said at the Summit. Look at summit communiqués. I was particularly struck by the speech made to the general assembly by the then Minister of Foreign Affairs, John Manley. He laid out the Canadian agenda. This is taking international rule-making into areas of domestic policy-making to an extent that we never thought about in the past. Why do we do this? We do it because we are not hung up on the issue of preserving this autonomous decision-making when there is something better out there.

One of the great achievements of Lloyd Axworthy, in his view, was the land mines treaty. We gave up the sovereign power to produce, trade and deploy land mines. Why did we do that? We served the much larger purpose of taking this weapon “off the streets.” However, we gave up our sovereignty in the process.

The Chairman: As a person who spent many years as a retail merchant, I must say I cannot but take exception to the question of what we buy. Our business did the biggest per-square-foot business in the world for many years and we only sold one item that was manufactured in the United States; nearly everything was imported from abroad. I remember the only item that we sold that was manufactured in the United States was cotton socks. Canadians do not wear cotton socks and, in England, no one wore them, so we had to get them from somebody in North Carolina. We had a few dozen pairs of such socks. I must say, as a professional merchant of three generations, our choice is becoming incredibly limited. That has been my observation and, I think, everyone in my business would say the same.

Thank you, it has been interesting.

We are delighted to have the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, with us until about 4:30. Minister, is a great pleasure for the committee to have you back. If you would like to make your presentation, we would be delighted.

M. Dymond: Il n’y a pas beaucoup d’autres débats qui s’accompagnent d’autant de déclarations creuses et d’analyses superficielles. Si nous renonçons à notre souveraineté, c’est en échange de quelque chose de mieux. Nous sommes le premier pays au monde à participer à l’établissement de règles internationales, aux travaux des institutions internationales et à l’application de traités internationaux. Chaque fois que nous faisons ce genre de choses, nous abdiquons une partie de notre souveraineté. Pourquoi? Parce que nous obtenons quelque chose de mieux en retour. Notre capacité de prendre des décisions au niveau national n’a pas cessé de rétrécir depuis 100 ans. Et qui a donné le ton? Le Canada. Nous sommes les plus grands rotariens au monde.

Si vous voulez savoir jusqu’où les gouvernements sont prêts à aller, vous n’avez qu’à regarder les discours annuels et ce que le premier ministre a dit lors du sommet. Regardez les communiqués émis à l’occasion des sommets. J’ai été particulièrement frappé par le discours que le ministre des Affaires étrangères de l’époque, John Manley, a prononcé devant l’assemblée générale. Il a énoncé les priorités du Canada. Cela porterait l’établissement de règles internationales dans des domaines de politique intérieure à un niveau que nous n’avions jamais imaginé avant. Et pourquoi faisons-nous cela? Parce que nous ne nous accrochons pas à l’idée de préserver notre autonomie décisionnelle quand nous pouvons avoir quelque chose de mieux.

Une des grandes réalisations de Lloyd Axworthy, à mon avis, c’est le traité sur les mines terrestres. Nous avons renoncé au pouvoir souverain de produire, de vendre et de déployer des mines terrestres. Pourquoi? Nous avons servi un bien plus grand dessein en retirant ces armes de la circulation. Mais nous avons dû pour ce faire renoncer à notre souveraineté.

Le président: Pour avoir été marchand de détail pendant des années, je dois dire que je ne peux pas appuyer votre commentaire sur ce que nous achetons. Notre entreprise a été pendant des années la plus grosse entreprise au monde, par pied carré, et nous ne vendions qu’un seul article fabriqué aux États-Unis; presque tout le reste était importé d’ailleurs. Je me rappelle que la seule chose que nous vendions et qui était fabriquée aux États-Unis, c’étaient des chaussettes de coton. Les Canadiens ne portent pas de chaussettes de coton et, en Angleterre, personne n’en portait non plus; alors, nous devions nous en procurer quelque part en Caroline du Nord. Nous en avions quelques dizaines de paires. Je dois dire que, comme marchands professionnels depuis trois générations, notre choix se fait de plus en plus limité. C’est ce que j’ai constaté, et je pense que tous ceux qui se trouvent dans le même secteur que moi vous diraient la même chose.

Merci, c’était intéressant.

Nous avons maintenant le grand plaisir de recevoir le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, qui sera avec nous jusqu’à 16 h 30 environ. Monsieur le ministre, nous sommes très heureux de vous revoir. Nous écouterons votre exposé avec beaucoup d’intérêt.

Mr. Pierre Pettigrew, P.C., Minister for International Trade: Mr. Chairman, thank you for inviting me to come to see you today. I had to sneak out of the other House where I am on duty this afternoon, but I did find a replacement so that I could meet with honourable senators.

[*Translation*]

You all know that Canada's trade and economic interests span the globe, so the cornerstone of our trade policy continues to be the multilateral trading system.

However, as you also know, by any criteria — movement of goods, investment, people, ideas — North America, and in particular the United States, is by far our most important market. So securing and improving access to this market has to be our number one trade policy priority.

The study that this committee is currently conducting is therefore extremely timely and provides an excellent opportunity to seek the views of Canadians on priorities for future work, which will enable us to build on the successes we have had in the U.S. market through the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and subsequently in the U.S. and Mexican markets through the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

[*English*]

The NAFTA has been a tremendous success in making North America one of the most efficient, integrated and competitive regions in the world. By strengthening the rules and procedures that govern trade and investment on this continent, it has allowed trade and investment flows to skyrocket. From 1993 to 2001, Canada's merchandise exports to NAFTA partners increased by almost 95 per cent. Our total merchandise trade with the United States and Mexico reached \$584 billion in 2001.

Through NAFTA, Canada has consolidated its position as the largest trading partner of the United States. We buy as many goods from the United States as do all the European Union countries combined — almost 19 per cent of American export. Thirty-eight American states have Canada as their largest market. This represents roughly \$1.9 billion in trade every day of the year.

Mexico is now Canada's sixth-largest export destination and fourth source of imports worldwide, with the two-way bilateral merchandise trade in 2001 reaching \$14.9 billion. Canadian direct investment in Mexico continues to grow. The cumulative value of Canadian direct investment in Mexico surpassed \$4 billion in 2001.

M. Pierre Pettigrew, c.p., ministre du Commerce international: Merci, monsieur le président, de m'avoir invité à venir vous rencontrer aujourd'hui. J'ai dû me sauver de l'autre chambre, où je suis en service cet après-midi, mais je me suis trouvé un remplaçant pour pouvoir venir ici.

[*Français*]

Vous n'ignorez pas que les intérêts commerciaux et économiques du Canada s'étendent à l'échelle de la planète, et voilà pourquoi la pierre angulaire de notre politique commerciale demeure le système multilatéral d'échanges.

Toutefois, vous savez aussi que sous tout rapport, qu'il s'agisse du mouvement des marchandises, des investissements, du mouvement des personnes et des idées, l'Amérique du Nord et, notamment les États-Unis sont de loin notre marché le plus important. Voilà pourquoi la grande priorité de notre politique commerciale est de nous garantir un accès toujours meilleur au marché américain.

L'étude que mène actuellement votre comité vient donc fort à propos et nous offre une excellente occasion de connaître les opinions des Canadiens sur des priorités de travaux futurs qui nous permettront de tirer profit des succès obtenus sur le marché américain dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, ainsi que sur des marchés américains et mexicains dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA.

[*Traduction*]

Nous pouvons dire que l'ALENA est un succès sans précédent, car il a fait de l'Amérique du Nord une des régions du monde les plus efficaces, les plus intégrées et les plus concurrentielles. Par le raffermissement des règles et des procédures régissant le commerce et l'investissement sur le continent, l'Accord a permis au commerce et aux investissements de connaître une croissance inégalée. De 1993 à 2001, les exportations de marchandises du Canada vers ses partenaires de l'ALENA ont augmenté de près de 95 p. 100. Au total, notre commerce de marchandises avec les États-Unis et le Mexique a atteint 584 milliards de dollars en 2001.

Grâce à l'ALENA, le Canada a raffermi sa position en tant que principal partenaire commercial des États-Unis. Nous achetons des États-Unis autant de marchandises que l'ensemble des pays de l'Union européenne, soit près de 19 p. 100 des exportations américaines. Ajoutons que, pour 38 États américains, le Canada est le principal marché d'exportation. Cela représente quotidiennement environ 1,9 milliard de dollars d'échanges commerciaux, tous les jours de l'année.

En 2001, le commerce bilatéral de marchandises avec le Mexique atteignait 14,9 milliards de dollars, faisant de ce pays la sixième destination des exportations canadiennes et la quatrième source de nos importations à l'échelle mondiale. De même, la valeur de l'investissement direct canadien au Mexique augmente sans cesse, la valeur cumulative des investissements canadiens directs dans ce pays ayant dépassé 4 milliards de dollars en 2001.

However, NAFTA has been more than a scorecard for trade. The re-orientation of Canada's industrial structure was encouraged by the new opportunities and competitive pressures created by the Canada-U.S. Free Trade Agreement, FTA and its successor, the NAFTA.

[Translation]

As we approach the tenth anniversary of NAFTA, which entered into force on January 1, 1994, Canada's view is that the NAFTA framework is the best tool for further enhancing our trade and economic relations with the United States and Mexico.

NAFTA, with its ongoing working groups and implementation commitments, is in many ways a living document, and it holds much scope for achieving market access improvements. All countries are committed to its full implementation.

On January 1, 2003, for example, the final tariff reduction in the Canada-Mexico phase-out schedule was done. The Mexican administration showed its commitment to NAFTA by proceeding with the tariff cuts in the face of significant political opposition from certain sectors — my NAFTA counterparts share my view.

There are prospects for additional trilateral work in certain areas that could stimulate trilateral trade and allow the realization of a more integrated and efficient North American economy.

On the investment side, for example, the NAFTA Commission directed experts to continue their work examining the implementation and operation of Chapter 11, including developing recommendations as appropriate.

Experts are currently identifying shared priorities concerning the operation of this chapter. The three NAFTA parties will continue to identify existing impediments to trade and investment and conduct the necessary work to eliminate them through NAFTA.

We consider that our priorities within this context must be those activities that can have an important positive effect on business. The proposed study by this committee also presents an opportunity to seek the views of Canadians and their parliamentarians on Canadian priorities for additional trilateral work. I would welcome such valuable input into the process.

[English]

With as much as 87 per cent of our merchandise exports going to the United States, the trade relationship with our southern neighbour is, of course, paramount. Both this relationship and the North American integration issues are increasingly the subject of discussion and analysis. Moreover, there seems to be a growing awareness by the public of the need to examine the way forward.

L'ALENA n'est cependant pas simplement un tableau indicateur du commerce. La réorientation de la structure industrielle canadienne a reçu un coup de pouce grâce aux nouveaux débouchés et aux pressions concurrentielles issus de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis — l'ALE — et son successeur, l'ALENA.

[Français]

C'est bientôt le dixième anniversaire de l'ALENA, lequel est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Pour le Canada, le cadre de l'ALENA est le meilleur outil pour raffermir ses relations commerciales et économiques avec les États-Unis et le Mexique.

L'ALENA, avec ses groupes de travail permanents et ses engagements de mise en œuvre, est, à bien des égards, un document dynamique offrant d'énormes perspectives en matière d'amélioration de l'accès au marché. Tous les pays se sont engagés à le mettre pleinement en œuvre.

Le 1^{er} janvier 2003, par exemple, la phase finale des réductions tarifaires prévues à l'annexe Canada-Mexique entrainé en vigueur. Le gouvernement du Mexique a prouvé son engagement envers l'ALENA en apportant les réductions tarifaires malgré une opposition politique importante dans certains secteurs — mes homologues partagent mon point de vue.

Il existe certains domaines où un travail trilatéral supplémentaire pourrait stimuler les échanges entre les trois pays et favoriser l'avènement d'une économie nord-américaine plus intégrée et plus efficace.

Sur le plan des investissements, notamment, la Commission de l'ALENA a demandé à des spécialistes de poursuivre l'examen de la mise en œuvre et du fonctionnement du Chapitre 11 et, si nécessaire, de préparer des recommandations.

Les spécialistes dégagent actuellement les priorités relatives au fonctionnement de ce chapitre. Les trois parties signataires de l'ALENA continueront à identifier les blocages actuels au commerce et à l'investissement, et à faire ce qu'il faut pour les éliminer dans le cadre de l'ALENA.

À notre avis, nos priorités dans ce domaine doivent être les activités susceptibles d'avoir un effet favorable important sur le milieu des affaires. L'étude envisagée par le comité est aussi une occasion d'obtenir les opinions des Canadiens et de leurs parlementaires sur des priorités canadiennes en matière de travaux trilatéraux supplémentaires. Cela serait un apport précieux dans ce processus.

[Traduction]

Puisque 87 p. 100 de nos exportations de marchandises sont destinées aux États-Unis, il est évident que nos relations commerciales avec notre voisin du Sud sont d'une importance vitale. Ces relations, ainsi que les questions d'intégration de l'Amérique du Nord, font de plus en plus l'objet de débats et d'analyses. De plus, il semblerait que la population soit de plus en plus sensibilisée à la nécessité d'analyser la voie à suivre.

Recent polls suggest that Canadians want even closer economic ties to the United States to increase their standard of living and are increasingly confident they can compete on an equal footing with American industry. Many interest groups in the economy, such as Canadian Manufacturers and Exporters and the Coalition for Secure and Trade Efficient Borders have come forward with ideas on how Canada should proceed. Some have even called for a strategic or a grand bargain with the United States; others have called for a common market or a customs union.

Clearly, according to poll results published last week in *The Globe and Mail*, more than four out of five, or 81 per cent of Canadian executives, do not think Canada and the United States should form a union. I agree with their view.

However, that does not mean inaction. Indeed, much can be done to build on existing achievements by advancing resolutely, and with determination, step-by-step, with a clear eye on Canadian interests.

In my view, there are six goals for Canada in this context. The first goal is to increase Canada's share of the United States import market. Canada typically supplies about 19 per cent of U.S. imports, a trade weight well above our economic weight in the world. Canada should aim to increase our share on a yearly basis.

The second goal is to increase the flow of two-way investment on which trade increasingly depends. Investment in Canada will bring technology, research and development functions that will help Canada achieve the innovation goals that were set out in the Speech from the Throne.

The third goal is to advance an agenda of smart regulation. The Speech from the Throne committed the government to move forward with a strategy for accelerated regulatory reform with a view to promoting health, encouraging innovation and economic growth and reducing the burden on business.

In this regard, Canada must look at how our regulatory approaches fit into the North American economic space. We made great strides in this respect in NAFTA. We now need to make further advances. There is scope for broadening and deepening regulatory cooperation between our countries by further cutting red tape and the regulatory hurdles to doing business with each other.

The fourth goal is to form a commitment to making a serious effort to bring trade remedy practice more in line with a growing integration of our shared North American economic space. For example, given the level of integration of the North American steel market, the use of trade remedies is counterproductive. The United States recognized this in March when it did not include Canada in safeguard action on steel.

D'après les sondages récents, les Canadiens veulent un resserrement des liens économiques avec les États-Unis pour relever leur niveau de vie et ont de plus en plus la certitude qu'ils peuvent concurrencer l'industrie américaine sur un pied d'égalité. Dans les milieux d'affaires, nombre de groupes d'intérêts, notamment les Manufacturiers et Exportateurs du Canada et la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial, ont formulé de nouvelles idées sur la façon dont le Canada devrait procéder. Certains ont même préconisé un grand marché ou un marché stratégique avec les États-Unis, et d'autres, un marché commun ou une union douanière.

Il est clair, selon les résultats d'un sondage publiés par le quotidien *The Globe and Mail* la semaine dernière, que plus de quatre dirigeants canadiens sur cinq, soit 81 p. 100, ne croient pas que le Canada et les États-Unis devraient former une union, et sur ce point, je suis parfaitement d'accord.

Par contre, cela ne signifie pas qu'il faille se tenir coi. En fait, nous pouvons faire beaucoup pour tirer profit des résultats actuels en progressant étape par étape, résolument et avec détermination, en n'oubliant jamais les intérêts canadiens.

Selon moi, dans ce contexte, le Canada doit poursuivre six objectifs principaux. Le premier consiste à augmenter la part qu'il occupe sur le marché américain des importations. Le Canada occupe actuellement environ 19 p. 100 du marché américain des importations, proportion qui dépasse de loin notre poids économique dans le monde. Le Canada devrait viser à augmenter sa part annuelle de ce marché.

Le deuxième objectif consiste à augmenter la circulation bilatérale des investissements, dont le commerce dépend de plus en plus. Les investissements au Canada toucheront les secteurs de la technologie, de la R-D, et aideront notre pays à atteindre ses objectifs d'innovation énoncés dans le discours du Trône.

Le troisième objectif est de présenter un calendrier de «réglementation intelligente». Dans le discours du Trône, le gouvernement s'engageait à appliquer une stratégie de réforme réglementaire accélérée de façon à favoriser la santé, à encourager l'innovation et la croissance économique, et à réduire le fardeau imposé aux entreprises.

Le Canada doit, à ce propos, voir de quelle façon ses approches réglementaires s'inscrivent dans l'espace économique nord-américain. Nous avons fait à cet égard de grands progrès dans l'ALENA. Nous devons à présent aller plus loin. Il est possible d'élargir et d'approfondir la coopération réglementaire en réduisant davantage la bureaucratie et les obstacles réglementaires qui freinent les échanges commerciaux entre nos pays.

Le quatrième objectif est de nous engager sérieusement à déployer davantage d'efforts pour harmoniser les pratiques en matière de recours commerciaux avec l'intégration accrue de l'espace économique que nous partageons en Amérique du Nord. Ainsi, compte tenu du niveau d'intégration du marché de l'acier en Amérique du Nord, l'usage des recours commerciaux va à l'encontre du but recherché. C'est ce qu'ont reconnu les États-Unis en mars, en n'inscrivant pas le Canada dans une action en recours protectionniste concernant l'acier.

Similarly, on the energy front, Canada and the United States have built a robust mutually beneficial energy relationship, founded upon our joint commitment to a market-based energy policy. Perhaps there is scope to address these trade issues in ways that acknowledge our economic integration. We must work to ensure that the United States administration and Congress recognize this reality.

The fifth goal is to eliminate the border as an impediment to trade, investment and business development and move the border away from the border. Governments need to keep pace with the demands and expectations of businesses on both sides of the border that rely on just-in-time delivery and easy access to markets. Governments need to further reduce transaction costs to make it easier for companies to do business and benefit from our integrated economies and to further facilitate the travel of business professionals across the border.

We have had many successes through the Smart Border Declaration and its 30-point action plan signed by Governor Tom Ridge and Deputy Prime Minister John Manley last December. For example, Canadian and U.S. customs pre-screen containers arriving in each other's key ports. The NEXUS program permits quick passage at the border for cardholders. The FAST program allows low-risk trucks and drivers to have their manifests to be sent by transponders to the customs agent at the border before the trucks arrive. New border infrastructure will be built in the Detroit-Windsor area.

The sixth goal is that we need to expand our advocacy program in the United States. Growing economic integration also means that the number and range of U.S. federal, state and municipal issues and actions have an increasingly direct and powerful impact on Canada. The department is working to improve its capacity to engage Americans at the local, regional and state levels, where the interests that drive congressional and administration policies are being developed and articulated.

We have been working hard on the advocacy front — something we plan to continue. In this regard, I am heading to Washington tomorrow with an all-party delegation of MPs and senators to promote Canadian trade interests as well as address a few areas of dispute, such as the softwood lumber and the wheat board.

[Translation]

Working toward these goals would, in my view, be beneficial to Canada in the North American context. While strengthening North America's economic space — and, more specifically, Canada-U.S. relations — is our top priority, by building on our

De la même façon, en matière d'énergie, le Canada et les États-Unis ont établi des rapports fermes et mutuellement avantageux, reposant sur notre engagement mutuel envers une politique énergétique fondée sur le marché. Il est peut-être possible de régler ces questions commerciales par des moyens qui tiennent compte de notre intégration économique. Nous devons oeuvrer afin de faire reconnaître cette réalité par le Congrès et l'administration américaine.

Comme cinquième objectif, nous devons chercher à faire en sorte que la frontière ne soit plus un obstacle au commerce, à l'investissement et au développement des entreprises et «éloigner la frontière de la frontière». Les gouvernements doivent s'adapter aux exigences et aux attentes des entreprises de part et d'autre de la frontière, qui dépendent de livraisons juste à temps et d'un accès facile aux marchés. Nous devons réduire davantage les coûts de transaction afin qu'il soit plus facile aux entreprises de faire des affaires et de profiter de notre intégration économique, et faciliter davantage les déplacements transfrontaliers des gens d'affaires.

Nous avons beaucoup accompli grâce à la Déclaration sur la frontière intelligente et à son plan d'action en 30 points signé par le gouverneur Tom Ridge et le vice-premier ministre John Manley en décembre dernier. Ainsi, les douanes canadiennes et américaines pré-inspectent les conteneurs arrivant aux principaux ports canadiens et américains. Le programme NEXUS permet le passage rapide de la frontière à ceux qui détiennent une carte. Le programme EXPRES permet aux chauffeurs et aux camions à faible risque de traverser plus rapidement la frontière, car leurs manifestes sont expédiés par transpondeurs aux agents des douanes avant leur arrivée à la frontière. Et une nouvelle infrastructure sera construite dans la zone Detroit-Windsor.

Enfin, comme sixième objectif, il nous faut élargir notre programme de promotion et de défense aux États-Unis. L'intégration économique croissante signifie que le nombre et la diversité des enjeux et des actions des paliers fédéral, étatique et municipal aux États-Unis ont des effets de plus en plus directs et puissants sur le Canada. Le ministère s'efforce d'augmenter sa capacité de mobiliser les citoyens des États-Unis aux échelons local, régional et étatique, là où les intérêts qui animent la politique du Congrès et de l'administration sont développés et précisés.

Sur le plan des activités de promotion et de défense, nous n'avons pas ménagé nos efforts et nous comptons continuer. À ce propos, je me rends à Washington demain, accompagné d'une délégation de députés et sénateurs de tous les partis, afin de faire valoir les intérêts commerciaux du Canada et de régler certaines questions en litige, notamment celles du bois d'oeuvre résineux et de la Commission canadienne du blé.

[Français]

Ce sont des objectifs qui, selon moi, augmenteront la place du Canada en Amérique du Nord. Même si le raffermissement de l'espace économique nord-américain et plus particulièrement des relations Canada-États-Unis est notre grande priorité, nos succès

successes in these areas, we have been encouraged to broaden trade liberalization through the WTO and through economic integration within the FTAA.

In addition to liberalizing trade in goods, the FTAA holds the potential to secure improved market access commitments in the area of services and to establish stronger investment protection throughout the hemisphere. Implementation will make the FTAA the world's largest free trade area.

The new round of WTO negotiations launched in Doha last year will aim to strengthen rules that meet the needs of our modern economies and further liberalization by January 2005.

Our participation in both the FTAA and WTO ensures that Canada is fully engaged in pursuing new market opportunities while protecting our interests under a rules-based system.

In summary, we know that the Canada-U.S. Free Trade Agreement and NAFTA have served us exceedingly well, but we must not rest on our laurels. We must continue to forge ahead.

Trade in North America, especially with the United States, is vital to our economic health. We must do our part to continually broaden our thinking on ways to improve access in these highly dynamic and evolving markets.

[English]

I look forward to hearing your views and answering your questions, Mr. Chair.

The Chairman: Thank you very much, minister.

Senator Graham: Welcome, minister. We have had a series of interesting testimonies this afternoon. I want to go to one specific item — the question of the customs union. We had one witness who asked whether we needed a customs union and another who said that we should move towards a customs union. Therefore, it is “a customs union if necessary, but not necessarily a customs union.”

In practice, is it not true that we operate in many or most instances as if there were a union?

Mr. Pettigrew: Obviously, a customs union does not reflect a degree of integration as importantly as a common market, but it reflects a degree of integration deeper than a free trade agreement. That is what is taught at school in the area of economic integration.

The Canada-U.S. economy is, de facto, very integrated. We have two very integrated economies in North America. However, institutionally, for all sorts of reasons, we have preferred the course of the free trade arrangement. I do not feel pressure to change the institutions or to change the way we would operate.

en ces domaines nous incitent à une plus grande libéralisation du commerce par l'entremise de l'OMC et par l'intégration économique au sein de la ZLÉA.

En plus de la libéralisation du commerce des marchandises, la ZLÉA offre la possibilité d'obtenir des engagements d'accès accrus au marché dans le domaine des services et d'établir des mesures de protection plus fortes des investissements dans tout l'hémisphère. Sa mise en œuvre fera de la ZLÉA la plus vaste zone de libre-échange au monde.

La nouvelle ronde de négociations de l'OMC amorcée à Doha l'an dernier aura pour objet de renforcer les règles répondant aux besoins de nos économies modernes et de favoriser une plus grande libéralisation dès janvier 2005.

Notre participation à la ZLÉA et à l'organisation mondiale du commerce garantit au Canada une pleine participation afin de profiter des débouchés commerciaux, tout en protégeant ses intérêts dans un régime fondé sur des règles.

En bref, nous savons que l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis et L'ALENA nous ont largement bien servis, mais nous ne devons pas nous asseoir sur nos lauriers. Nous devons continuer à travailler pour assurer l'avenir.

Le commerce en Amérique du Nord, particulièrement avec les États-Unis, est vital à notre santé économique. Nous devons faire notre part pour élargir constamment nos réflexions sur les moyens d'augmenter notre accès à ces marchés hautement dynamiques et en perpétuelle évolution.

[Traduction]

Je me ferai un plaisir d'écouter vos commentaires et de répondre à vos questions, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre.

Le sénateur Graham: Bienvenue, monsieur le ministre. Nous avons entendu cet après-midi toute une série de témoignages intéressants. J'aimerais que nous discutons d'une question très précise, celle de l'union douanière. Un de nos témoins a demandé si nous avons besoin d'une union douanière, et un autre a dit que nous devons nous diriger dans cette voie. Ce qui veut dire «une union douanière si nécessaire, mais pas nécessairement une union douanière».

Dans la pratique, n'est-il pas vrai que nous fonctionnons dans bien des cas — ou dans la majorité des cas — comme s'il y avait une union?

M. Pettigrew: Évidemment, une union douanière reflète un même degré d'intégration moins poussé qu'un marché commun, mais plus poussé qu'un accord commercial. C'est ce qu'on enseigne à l'école au sujet de l'intégration économique.

L'économie du Canada et celle des États-Unis sont très intégrées, dans les faits. Nous avons deux économies très intégrées en Amérique du Nord. Cependant, sur le plan des institutions et pour toutes sortes de raisons, nous avons préféré nous en tenir à un accord de libre-échange. Je ne perçois pas

We want to ensure that our system remains dynamic and that is what I like about NAFTA. There are 28 permanent working groups that continue to bring life into this trade agreement.

We could venture, for instance, into the steel industry. That would be an interesting experiment and a good file to start with, without using our trade remedies or some of our national arsenals in dispute settlement. In the steel sector, the economy is very much integrated. My view is that we must continue to work on what we have, to ensure that it is dynamic, and to work on the border without necessarily changing the institutional framework in which we operate.

Senator Di Nino: Minister, one of our witnesses talked about the need for Canada to enhance relationships outside Washington. You state in your presentation, "We need to expand our advocacy program in the United States, including to improve its capacity to engage Americans at the local, regional and state levels." As you stated, some 38 states count Canada as a number one market. Obviously, you agree with that. Could you elaborate a little more? Are we talking about additional consulate offices, trade offices, et cetera?

Mr. Pettigrew: Indeed, that is exactly what your witness was asking for — my sixth goal with the United States. That gives me an opportunity to pitch for the budget.

In the last Speech from the Throne, our government made a commitment to increase our presence in the United States and to increase our advocacy efforts. We realize that more and more of these decisions take their origin from one state or one community to the other. Canada is so close to the United States and our relationship is so vital that we need to go beyond Washington to places where the first influence originates that pushes American policy, whether it is in their church basement, in their community, or in their social clubs.

Canada needs to improve on that front. I hope that the budget will help my department to increase our presence in the United States. This is a priority that our government expressed in the Speech from the Throne. It would be very useful for us to have a deeper presence in the United States. Our embassy does a great job and is well equipped, but we need to go beyond Washington, into the states, the regions, the communities of influential people.

Senator Di Nino: When you are discussing issues with the different states and governors and business people, do you see a role for Canadian energy and water in the negotiations, in the discussions with the different stakeholders, to increase and maintain our trade relationship with them?

d'impatience à modifier les institutions ou à changer notre façon de fonctionner. Nous voulons faire en sorte que notre système demeure dynamique, et c'est ce que j'aime de l'ALENA. Il y a 28 groupes de travail permanents qui continuent à mettre de la vie dans cet accord commercial.

Nous pourrions faire un essai, par exemple, dans l'industrie de l'acier. Ce serait une expérience intéressante et un bon dossier pour commencer, sans appliquer de recours commerciaux et sans sortir nos arsenaux nationaux de règlement des différends. Dans le secteur de l'acier, l'économie est très largement intégrée. À mon avis, nous devons continuer à travailler avec ce que nous avons, pour faire en sorte que ce soit dynamique, et chercher à améliorer la frontière sans nécessairement changer le cadre institutionnel dans lequel nous fonctionnons.

Le sénateur Di Nino: Monsieur le ministre, un de nos témoins a parlé de la nécessité que le Canada améliore ses relations à l'extérieur de Washington. Or, vous avez dit dans votre exposé que nous devons «élargir notre programme de promotion et de défense aux États-Unis», ce qui passe par l'augmentation de notre capacité «de mobiliser les citoyens des États-Unis aux échelons local, régional et étatique». Comme vous l'avez dit, il y a environ 38 États pour lesquels le Canada est le marché numéro un. De toute évidence, vous êtes d'accord. Pouvez-vous nous en dire un peu plus long à ce sujet-là? Serait-il envisageable d'ajouter des bureaux consulaires, des bureaux commerciaux, et ainsi de suite?

M. Pettigrew: En fait, ce que votre témoin préconisait correspond exactement à mon sixième objectif vis-à-vis des États-Unis. Cela me donne la chance de faire de la réclame pour mon budget.

Dans le dernier discours du Trône, notre gouvernement s'est engagé à accroître notre présence aux États-Unis et à y intensifier nos efforts de représentation. Nous constatons que, de plus en plus, les décisions viennent d'un État ou d'une communauté en particulier. Le Canada est tellement proche des États-Unis, et nous avons une relation tellement essentielle avec les Américains que nous devons sortir de Washington et aller voir dans les endroits d'où vient l'influence primordiale qui oriente la politique américaine, que ce soit dans les sous-sols d'église, les centres communautaires ou les clubs philanthropiques.

Le Canada doit faire mieux sur ce front. J'espère que le budget aidera mon ministère à accroître notre présence aux États-Unis. C'est une priorité que notre gouvernement a exprimée dans le discours du Trône. Il serait très utile que nous soyons plus présents aux États-Unis. Notre ambassade fait un excellent travail et elle est bien équipée, mais nous devons sortir de Washington et aller voir les gens dans les États, dans les régions, dans les groupes d'influence.

Le sénateur Di Nino: Quand vous discutez de différents dossiers avec les gens des États, les gouverneurs et les gens d'affaires, pensez-vous que l'énergie et l'eau du Canada pourraient jouer un rôle dans ces négociations, dans vos discussions avec les différents intéressés, pour nous aider à préserver et à consolider nos liens commerciaux avec eux?

Mr. Pettigrew: As you know, water and energy are very different files, as you know. Water in its natural state is not considered a “good” and is not subjected to the same trade laws and trade approaches. Obviously, this is something dear to Canadians.

On the energy front, however, it is clear that the energy exchange relationship between Canada and the United States has been very constructive and productive for both countries. Clearly, it is a sector in which the trade has to be supported and enhanced in the whole sector of energy.

Senator Di Nino: One question that was asked of previous witnesses was in regard to a single currency in North America. Do you have any thoughts on that?

Mr. Pettigrew: I would not support a single currency. It is much talked about these days. It is clear that Europeans, with a very different history and a very different reality, chose that path a few years ago. I am glad it has been successful for them. In the European Union, they had 14 or 15 currencies. A company marketing throughout the continent had to deal in about 14 currencies, a very heavy and expensive demand to meet. Their reality called for a single currency.

Further, Europe has a common market which calls for institutions that are not only economical institutions but are political institutions as well, and we do not have them at all in North America. Let us be clear. A common currency would be the American dollar. It would be difficult to imagine that we could persuade the United States to drop the greenback.

I always find it awkward to use the nice vocabulary of “common currency” when really the question is, do you want to adopt the American dollar. I do not think we want that.

For 95 per cent of our exports, Canada needs only one currency change, and not 14 like the Europeans. Americans have their trade remedies and their international trade laws — and I am on the verge of going to Washington so I want to be nice. There is a constructive atmosphere in the field of softwood and I do not want to be too harsh. However, sooner or later, my thoughts on American trade laws will be expressed. I am glad we will have an opportunity to discuss this in the Doha Round of negotiations. The ambassador has accepted this topic for the consultation table at Doha.

As long as Americans have their national trade laws, which can be punitive at times, we should have our own currency to keep some elements of manoeuvre with that.

Historically, we normally follow six months behind the United States when they have a recession. The American recession began two years ago and we did not have one. However, that is a warning to the Canadian economy to take

M. Pettigrew: Comme vous le savez, l'eau et l'énergie sont deux choses bien différentes. L'eau, dans son état naturel, n'est pas considérée comme un «bien» et n'est donc pas soumise aux mêmes lois commerciales et aux mêmes approches commerciales que l'énergie. Évidemment, c'est une chose à laquelle les Canadiens tiennent beaucoup.

Sur le front de l'énergie, cependant, il est clair que les échanges entre le Canada et les États-Unis ont toujours été très constructifs et très productifs pour nos deux pays. C'est certainement un secteur dans lequel il faut soutenir et améliorer nos échanges commerciaux.

Le sénateur Di Nino: Nous avons notamment posé aux témoins précédents des questions sur l'adoption d'une monnaie unique en Amérique du Nord. Avez-vous une opinion là-dessus?

M. Pettigrew: Je ne suis pas prêt à appuyer l'idée d'une monnaie unique. Il en est beaucoup question ces temps-ci. Évidemment, les Européens, qui ont une histoire très différente de la nôtre et qui vivent une réalité très différente, ont choisi cette voie-là il y a quelques années. Je suis heureux que cela ait bien marché pour eux. Les pays de l'Union européenne avaient 14 ou 15 devises différentes. Une entreprise qui faisait des affaires sur tout le continent devait s'organiser avec 14 devises, ce qui était très lourd et très onéreux. La réalité exigeait une monnaie unique.

De plus, l'Europe a un marché commun qui repose non seulement sur des institutions économiques, mais aussi sur des institutions politiques, ce qui n'est pas le cas du tout en Amérique du Nord. Soyons clairs. La monnaie unique, ce serait le dollar américain. Il serait difficile d'imaginer que nous puissions convaincre les Américains d'abandonner leurs billets verts.

Je trouve toujours cela étrange d'entendre les gens parler par euphémisme de «monnaie unique», alors que la véritable question est de savoir si nous voulons adopter le dollar américain. Je ne pense pas que nous le souhaitons.

Pour 95 p. 100 de nos exportations, nous n'avons besoin que d'une seule devise étrangère, pas de 14 comme les Européens. Les Américains ont leurs lois sur les recours commerciaux et leurs lois sur le commerce international — comme je m'appête à me rendre à Washington, je ferais mieux d'être gentil. Il y a une atmosphère constructive dans le secteur du bois d'oeuvre et je ne veux pas me montrer trop sévère. Mais, tôt ou tard, mes opinions sur les lois commerciales américaines vont être connues. Je suis content que nous ayons l'occasion d'en discuter pendant la ronde de négociations de Doha. L'ambassadeur a accepté que cette question soit soulevée à la table de consultation à Doha.

Dans la mesure où les Américains ont leurs propres lois en matière de commerce, qui peuvent être punitives à l'occasion, nous devons avoir notre propre monnaie pour conserver une certaine marge de manoeuvre à cet égard.

Historiquement, nous suivons généralement les États-Unis six mois plus tard quand ils entrent en récession. Or, la récession a commencé il y a plus de deux ans là-bas, et nous n'en avons pas eu ici. C'est cependant un avertissement à l'économie canadienne,

the time to adapt some of our policies and try to ensure that the shock is not too brutal. That is a further useful tool that we have in our hands.

The Chairman: Minister, my first concern is mutually accepted standards. I have been reading some of your comments on that topic. As we move west, I know we will run into those questions in the meat industry and in other areas, too. It seems to me we need not go to the U.S. standard but that we can agree to use our own standard, be it applicable to the quality of meat or in telecommunications.

Mr. Pettigrew: I met with Canadian and American business councils on October 16 in Toronto. I discussed the many reasons for the difficulties of moving forward through these discussions around harmonization. We have our way of doing things, which we prefer, and they have their way of doing things, which they prefer.

In North America, which is highly developed and where the standards are so high, we could at least examine the possibility of what I call "mutual recognition" of one another's standards. If it is good enough for Hawaii, it should be good enough for Ontario. We are on a level playing field in North America in terms of the quality of standards. I think it would be much less troublesome and much more respectful of what we want than the harmonization that we are talking about. We would have to conduct this examination sector by sector — for example, such as pharmaceuticals, food, et cetera. However, I did propose that we have a general orientation of those standards and I was pleased that the proposal was so well received.

The Chairman: My second question is more political in nature. It is the one that many people talk about in view of the fact that the Iraq situation has become so hot.

Have we become hostages to our \$16-billion annual surplus with the United States? Have we become political hostages to that?

Mr. Pettigrew: I do not think so. Clearly, our livelihood depends a great deal on a healthy North America. However, we decided to ratify Kyoto and the United States did not; we, as a small country, promoted the international criminal court and the Americans did not like that because they opposed it. Canada's Madam Louise Arbour, Supreme Court Justice, made a great contribution to that. There is also the Ottawa Land Mines Treaty. I believe that Canada has its own identity and its own way of doing things that reflect who we are. Just recently, I said to some European friends that there is such a high level of anti-Americanism in Europe that it perturbs me. In North America, we have developed an original country with our own personality, however deeply integrated we are economically.

pour nous faire comprendre que nous devons prendre le temps d'adapter certaines de nos politiques et essayer de faire en sorte que le choc ne soit pas trop brutal. C'est un autre outil utile que nous avons en main.

Le président: Monsieur le ministre, ce qui me préoccupe surtout, ce sont les normes mutuelles. J'ai lu certains de vos commentaires sur cette question. Quand nous serons dans l'Ouest, je suis certain que nous allons nous faire poser des questions à ce sujet-là par les gens de l'industrie de la viande et d'autres secteurs également. Il me semble que nous ne sommes pas obligés d'adopter les normes américaines, mais que nous pourrions nous entendre pour appliquer nos propres normes, que ce soit au sujet de la qualité de la viande ou des télécommunications.

M. Pettigrew: J'ai rencontré les conseils d'entreprises canadiens et américains le 16 octobre à Toronto. J'ai discuté des nombreuses raisons pour lesquelles il est difficile d'avancer dans ces discussions sur l'harmonisation. Nous avons notre façon de faire les choses, que nous préférons, et ils ont la leur, qu'ils préfèrent.

En Amérique du Nord, où nous sommes très industrialisés et où nous appliquons des normes très élevées, nous pourrions au moins examiner la possibilité de ce que j'appelle la «reconnaissance mutuelle» de nos normes respectives. Si c'est assez bon pour Hawaï, cela devrait être assez bon pour l'Ontario. Nous sommes à peu près sur le même pied que les États-Unis en ce qui concerne la qualité de nos normes. Je pense que cette solution serait beaucoup moins compliquée et beaucoup plus respectueuse de nos désirs que le genre d'harmonisation dont il est question. Nous devrions procéder à cet examen secteur par secteur, par exemple pour les produits pharmaceutiques, les aliments, et ainsi de suite, mais j'ai proposé que nous adoptions une orientation générale au sujet de ces normes et je suis content de voir que ma proposition a été aussi bien reçue.

Le président: Ma deuxième question est de nature plus politique. C'est celle dont bien des gens parlent en ce moment puisque la situation en Irak est tellement tendue.

Sommes-nous devenus des otages de notre surplus annuel de 16 milliards de dollars, dans nos échanges avec les États-Unis? Sommes-nous devenus des otages politiques de cette situation?

M. Pettigrew: Je ne pense pas. Il est certain que notre survie dépend dans une large mesure de la prospérité de l'Amérique du Nord. Cependant, nous avons décidé de ratifier Kyoto alors que les Américains ne l'ont pas fait. En outre, même si le Canada est un petit pays, nous avons défendu l'idée d'un tribunal pénal international, et les Américains n'ont pas aimé cela parce qu'ils s'opposaient à cette idée. La Canadienne Louise Arbour, qui est maintenant juge de la Cour suprême, a beaucoup contribué à ce tribunal. Il y a aussi le traité d'Ottawa sur les mines terrestres. Je suis convaincu que le Canada a sa propre identité et sa propre façon de faire les choses, qui reflète ce que nous sommes. Comme je l'ai dit tout récemment à des amis européens, il y a actuellement un tel degré d'antiaméricanisme en Europe que je trouve cela inquiétant. En Amérique du Nord, nous avons créé un pays original avec notre propre personnalité, aussi profonde que soit notre intégration économique.

[Translation]

Senator De Bané: If we look at the past 50 years, there can be no doubt that there has been greater economic integration between our two countries. I remember the time when Prime Minister Diefenbaker conducted an election campaign on the theme of diversifying our trade relations. One of your predecessors, Mr. Jean-Luc Pepin, when he occupied the Department of Industry, Trade and Commerce, also wanted to diversify those relations.

Today, some 90 per cent of our foreign trade is carried on with one country, which represents nearly one-half of our economy. More and more, particularly in Europe, we tend to consider ourselves as part of the American fold. I wonder whether it is possible to do something to encourage diversification of our exports.

I know of no other countries in the world where 86 per cent of exports go to a single country. Every country of course has a greater relationship with its neighbours, but the United States is the planet's industrial giant. I remember what Mr. Pepin did when a recession occurred in the United States. He chartered airplanes and took Canadian business people to Asia. Those people filled their order books, but, on returning to Canada, some time later, when the recession was over in the United States, they forgot those order books filled in far off countries and said to themselves that, since trade law was the same in North America, and our ways of doing things were the same, let's forget those far away customers.

We say we want to diversify our relations, and yet one might say there is an inexorable march toward reducing our range of options. You have thought about that a great deal, and I would like to know what you think about it.

Mr. Pettigrew: Much of our effort is aimed at other markets. Team Canada, which Prime Minister Chrétien set up, is an extraordinary exercise. There will be another one next month. All the provincial premiers will join Prime Minister Chrétien and we will be going to Europe. We have gone to China.

In the trade missions I lead, which are more modest than those of the prime minister, we leave with 60, 75 or even 165 business people to go to India, Africa, Latin America or Australia. So we are making efforts in this area. You must understand that the economy has changed radically. Canada now exports 46 per cent of its GDP. All economies are increasingly integrated. I do not know how things were in the time of Mr. Pepin, for whom I have a great deal of esteem, but, 10 years ago, shortly before our government came to power, Canada was exporting only 25 per cent of GDP.

The figures relating to the United States, which show that we have become more dependent on the United States, indicate that our exports have increased from 25 per cent to 46 per cent of GDP. In addition, all the countries in the world export 80 per cent of their products thousands of miles from their borders. France is the exception, known for its high-end products, luxury items and so on. It so happens that, a thousand miles from

[Français]

Le sénateur De Bané: Si nous regardons les 50 dernières années, il ne fait aucun doute qu'il y a une plus grande intégration économique entre nos deux pays. Je me souviens de l'époque où le premier ministre Diefenbaker avait fait une campagne électorale sur le thème de la diversification de nos relations commerciales. Un de vos prédécesseurs, M. Jean-Luc Pepin, alors qu'il occupait les ministères de l'Industrie et du Commerce international, voulait également diversifier ces relations.

Aujourd'hui, environ 90 p. 100 de notre commerce extérieur se fait avec un pays, ce qui représente presque la moitié de notre économie. De plus en plus, particulièrement en Europe, on a tendance à nous considérer comme étant dans le giron américain. Je me demande s'il est possible de faire quelque chose pour encourager la diversification de nos exportations.

Je ne connais pas d'autres pays dans le monde où 86 p. 100 des exportations sont dirigées vers un seul pays. Certes, tout pays entretient plus de relations avec ses voisins, mais les États-Unis sont le géant industriel de la planète. Je me souviens de ce que faisait M. Pepin lorsqu'il arrivait une récession aux États-Unis. Il nolisait des avions et amenait des gens d'affaires canadiens en Asie. Ces gens remplissaient leurs carnets de commandes mais, de retour au Canada, quelque temps plus tard, si la récession était finie aux États-Unis, ils oubliaient ces carnets de commandes remplis au loin et se disaient puisque le droit commercial en Amérique du Nord est le même, nos façons de faire les mêmes, oublions ces clients qui sont au loin.

Nous disons vouloir diversifier nos relations, pourtant on dirait qu'il y a une marche inexorable pour réduire l'éventail de nos possibilités. Vous avez beaucoup réfléchi à cela et j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Pettigrew: Une grande part de nos efforts visent justement les autres marchés. Équipe Canada, que le premier ministre Chrétien a mise sur pied, est un exercice extraordinaire. Il y en aura un autre le mois prochain. Tous les premiers ministres des provinces se joindront au premier ministre Jean Chrétien. Nous irons en Europe. Nous sommes allés en Chine.

Dans les missions commerciales que je dirige, plus modestes que celles du premier ministre, nous partons avec 60, 75 et même 165 gens d'affaires en Inde, en Afrique, en Amérique latine ou en Australie. Nous faisons donc des efforts de ce côté. Il faut comprendre que l'économie a changé de façon radicale. Le Canada exporte maintenant 46 p. 100 de son PIB. Toutes les économies sont de plus en plus intégrées. Je ne sais pas comment c'était à l'époque de M. Pepin, pour qui j'ai beaucoup d'estime, mais il y a dix ans, un peu avant que notre gouvernement n'arrive au pouvoir, le Canada n'exportait que 25 p. 100 du PIB.

Les chiffres par rapport aux États-Unis, selon lesquels on trouve que notre dépendance vis-à-vis les États-Unis a augmenté, démontre que nous sommes passés de 25 à 46 p. 100 d'exportations du PIB. De plus, tous les pays de la planète exportent 80 p. 100 de leurs produits à mille milles de leurs frontières. La France est l'exception, reconnue pour ses produits haut de gamme et ses objets de luxe et autres. Or, il arrive qu'à

our borders, there is the United States. There are also the Russians on the other side, but they do not consume as much as the Americans, particularly in the north.

However, it is our luck that we are the neighbour of the most dynamic, strongest and most creative economy on the planet. Of course, when a recession occurs, we try to correct for it, but it would not be any easier living beside Japan or Germany right now. We take considerable advantage of our geographical position.

But obviously, throughout all the negotiations, whether it be the WTO, through which we are trying to improve our access to other markets, the Free Trade Area of the Americas or the agreement that Pascal Lamy and I are responsible for establishing this year, that is a new generation trade and investment agreement for the twenty-first century, the objective is to strengthen our position around the world.

Senator Corbin: I congratulate you on your optimism. I also believe that you are utterly right as regards our trade relations with the United States.

As you are aware, the current President of the United States has on a number of occasions referred to his counterpart, Prime Minister Blair, of Great Britain, as being “America’s best friend.” I heard that again last weekend. Let me make myself clear: I entirely sympathize with the Americans in all the misfortunes that have recently befallen them, and that is not the issue. But that leads me to ask you whether the foreign policy of the United States is not evolving, and I do not just mean on the war front. I am not talking about Afghanistan or Iraq; that is one thing and a challenge in itself. Nor am I referring, even if that may be a factor, to the action of the “gang of 8” in Europe last week.

Is Canada still “America’s best friend”? That troubles and concerns me a little. Although everything seems to be going well, and if everything moves forward with regard to the agreements we may develop with the Americans, it seems to me something is developing which could have an impact on the future ground rules in our relations with the Americans.

Mr. Pettigrew: I do not want to comment on Mr. Blair’s foreign policy or on the immediate circumstances of the Iraq question. I have attended a number of meetings, the first between President Bush and Prime Minister Chrétien, and a number since February 5, when we dined at the White House.

I have always been struck by the cordial nature of our relations. We do not need to agree on everything. But I can tell you that, having attended a number of meetings, there is a cordiality and ease of dialogue between North Americans, between two men who tell each other things very directly, with a certain, quite remarkable sense of humour.

Like you, I often hear comments that our government does not get along with the Americans at all. It has been written, for example, that I was *persona non grata* in Washington. I do not know what they will be saying in that paper tomorrow when they

mille milles de nos frontières, il y a les États-Unis. Il y a également les Russes de l’autre côté, mais ils ne consomment pas autant que les Américains, surtout dans le nord.

Nous avons cependant la chance d’être voisin de l’économie la plus dynamique, la plus forte et la plus créatrice de la planète. Bien sûr, lorsqu’il arrive une récession, nous essayons d’y pallier, mais être à côté du Japon ou de l’Allemagne en ce moment ne serait pas plus facile. Nous profitons largement de notre position géographique.

Mais c’est clair qu’à travers toutes les négociations, que ce soit l’OMC par laquelle on cherche à améliorer notre accès aux autres marchés, que ce soit la zone de libre-échange des Amériques, que ce soit l’accord que Pascal Lamy et moi avons la responsabilité de mettre sur pied cette année, c’est-à-dire un accord de commerce et d’investissement nouvelle génération pour le XXI^e siècle, l’objectif est de nous renforcer partout à travers la planète.

Le sénateur Corbin: Je vous félicite pour votre optimisme. Je crois d’ailleurs que vous avez entièrement raison en ce qui concerne nos relations commerciales avec les États-Unis.

Comme vous le savez, à quelques reprises le président actuel des États-Unis s’est adressé à son vis-à-vis, le premier ministre Blair de la Grande-Bretagne, comme étant «America’s best friend». Je l’ai encore entendu cette fin de semaine. Comprenez-moi bien, je compatis tout à fait avec les malheurs qui sont tombés sur la tête des Américains depuis quelque temps, et ce n’est pas de cela qu’il s’agit. Mais cela m’amène à vous demander si la politique étrangère des États-Unis n’est pas en train d’évoluer, et je ne parle pas seulement de son front guerrier. Je ne parle pas de l’Afghanistan ou de l’Irak, c’est une chose et un défi en soi. Je ne fais pas allusion non plus, même si cela peut être un facteur, au geste de «la gang des 8» en Europe la semaine dernière.

Est-ce que le Canada est encore «America’s best friend»? Cela me chicote un peu et me préoccupe. Même si tout semble aller bien et si tout va en progressant du côté des ententes qu’on peut développer avec les Américains, il me semble qu’il y a quelque chose qui se prépare et qui pourrait avoir un impact sur les règles du jeu à l’avenir dans nos relations avec les Américains.

M. Pettigrew: Je ne veux pas commenter sur la politique étrangère de M. Blair et sur la conjoncture immédiate autour de la question de l’Irak. J’ai participé à plusieurs rencontres, notamment la première entre le président Bush et le premier ministre Jean Chrétien, ainsi qu’à plusieurs depuis le 5 février où nous avons dîné à la Maison Blanche.

J’ai toujours été frappé par la cordialité des rapports. Nous n’avons pas besoin d’être d’accord sur tout. Mais je peux vous dire qu’ayant participé à plusieurs rencontres, il y a une cordialité et une facilité de dialogue entre Nord-Américains, entre deux hommes qui se disent les choses très directement, avec un certain sens de l’humour assez remarquable.

Je vois aussi, comme vous, souvent, des commentaires disant que notre gouvernement ne s’entend pas du tout avec les Américains. On a écrit, par exemple, que j’étais *persona non grata* à Washington. Je ne sais pas ce qu’on va dire dans ce

see that I am spending two days there. I'm being received by Mr. Evans and Mr. Zellick, my two colleagues who are responsible for these matters.

Incidentally, it is quite funny because, when it was said that I was *persona non grata* in Washington, Ambassador Zellick came and spent two days at my home in Québec, my home city, for a little quality time to prepare for all the negotiations. I am thinking of the Prime Minister's relations with President Bush and those that Mr. Graham has established with Mr. Colin Powell, who is a man I very much admire. I am thinking of the relations developed with Ambassador Zellick, who came to visit me in my home city to discuss the future. I'm thinking of the relations that John Manley has developed with Governor Ridge, which I believe have been very useful. Friends do not always have to think the same way on everything, but they must be there for one another, understand each other. Being a friend also means saying things that the other person may not necessarily agree with. Friendship also requires openness and sincerity. I believe there is very real cooperation and partnership between our government and the American administration. And I could continue with a list of ministers.

Senator Corbin: I was referring to no one in particular. I am aware of what is going on, but not in the intimate detail you have just described. It seems to me, however, that the United States is starting to flex its muscles. I asked you whether that concerned you, having regard to the conduct of our affairs in the future. You were talking about the perception of the Europeans and the Americans. I believe Europeans detest Americans in particular, but Europeans fear a certain perception of a certain American imperialism.

It seems to me the United States still views us as minor leaguers, if I can express it that way. We Canadians perceive that we are very well served by our proximity to the United States, but are we still an international player? Are we a player that counts in the eyes of the present American administration? That is my concern.

Mr. Pettigrew: I believe we have a voice. I can tell you that, yes, they are very concerned to know what we think. They know very well that Canada's voice is a voice that is heard with a remarkable degree of attention around the world and that Canada's word is welcomed to a high degree when it is transmitted around the planet. I am always struck at how well Canada is perceived. The Americans know how far Canada, with which they share the continent, is a country whose credibility and reputation are remarkable and appreciated around the world. The Europeans often tell us to speak up. We are trying to speak up. I have just given you examples in foreign policy where we have taken other lines than the American line. But for the United States, that is very difficult when you are the dominant power, and the more dominant you are, the harder it is. Right now — what can I say — we are in a situation of monopolarity. To my knowledge, never in the history of humanity has there been such a dominant power as the United States. I do not just mean that of

journal demain lorsqu'on va voir que j'y passe deux jours. Je suis reçu par M. Evans et M. Zelik, mes deux collègues qui s'occupent des dossiers.

D'ailleurs, c'est assez amusant parce qu'au moment où on disait que j'étais *persona non grata* à Washington, l'ambassadeur Zelik était venu passer deux jours chez moi à Québec, dans ma ville natale, pour avoir du temps de qualité afin de préparer toutes les négociations. Je pense aux relations du premier ministre avec le président Bush et à celles que M. Graham établit avec M. Colin Powell, qui est un homme pour qui j'ai aussi beaucoup d'admiration. Je pense aux relations développées avec l'ambassadeur Zelik qui vient même me visiter chez dans ma ville natale pour discuter de l'avenir. Je pense aux relations que John Manley a développées avec le gouverneur Ridge et qui m'apparaissent avoir été d'une grande utilité. Des amis n'ont pas à toujours penser de la même façon sur tout, mais ils doivent être là l'un pour l'autre, se comprendre. Être un ami, c'est aussi se dire des choses avec lesquelles parfois l'autre n'est pas nécessairement d'accord. L'amitié a aussi des exigences de transparence et de sincérité. Je pense qu'entre notre gouvernement et l'administration américaine, il y a une collaboration et un partenariat très réel. Et j'aurais pu continuer la liste des ministres.

Le sénateur Corbin: Je ne faisais pas allusion à personne en tant que tel. Je suis au courant de ce qui se passe, mais pas dans l'intimité comme vous venez de nous le dire. Il me semble toutefois que les États-Unis commencent à fléchir des muscles. Je vous demandais si cela vous préoccupe eu égard à la conduite de nos affaires pour l'avenir. Vous parliez de la perception des Européens et des Américains. Je pense que l'Européen ne déteste pas l'Américain en particulier, mais les Européens craignent une certaine perception d'un certain impérialisme américain.

Je pense que les États-Unis nous considère encore comme faisant partie des petites liguees, si j'ose m'exprimer ainsi. Nous, Canadiens, percevons que nous sommes très bien servis par notre proximité avec les États-Unis, mais sommes-nous encore un joueur sur le plan international? Sommes-nous un joueur qui compte aux yeux de l'actuelle administration américaine? C'est là ma préoccupation.

M. Pettigrew: Je crois que nous avons une voix. Je peux vous dire que, oui, ils se préoccupent beaucoup de savoir ce que l'on pense. Ils savent très bien que la voix du Canada est une voix qui est entendue à travers la planète avec une bienveillance remarquable et qu'il y a beaucoup d'accueil à l'endroit de la parole canadienne lorsqu'elle est portée partout à travers la planète. Je suis toujours frappé de constater à quel point le Canada est un pays bien perçu. Les États-Unis savent à quel point le Canada, avec qui ils partagent le continent, est un pays dont la crédibilité, la réputation est remarquable et appréciée à travers le monde. Les Européens nous disent souvent de parler plus fort. On essaie de parler plus fort. Je viens de vous donner des exemples de politique étrangère où nous avons adopté d'autres lignes que la ligne américaine. Mais pour les États-Unis c'est très difficile quand vous êtes le pouvoir dominant. Et plus on est dominant et plus c'est difficile. En ce moment, qu'est-ce que vous voulez, nous sommes dans une situation de monopolarité. À ma connaissance,

the American government, but also that of American society, its technology, culture, values and entertainment, which circulate around the planet.

There is the American power, but there is also the power of that society that is now entering living rooms around the world. That is why they have more power. It is not just through its soldiers; it is also through "soft power." In other words, the Americans are entering the living rooms of people everywhere in the world. I believe that did a great deal to bring down the Berlin wall.

The United States may have become imperial by its power and simply by the amount of space it takes up on the planet. But to become imperialistic, there has to be a will but it is far from obvious that the United States has an imperialistic will. When the United States acts, it is accused of unilateralism, and when it does not act, it is criticized for being isolationist and for not caring about what goes on in the rest of the world. It is not easy being the number one power on the globe.

[English]

Senator Andreychuk: I am going to put three questions to you, parts of which you have already dealt with. I wish to approach them differently.

We know that when the department, in the last 10 years, changed many of its resources in the United States and reinforced with more consulates and trade offices, it has either maintained or accelerated our trade. I think there is a direct link. Equally, we did not expand elsewhere, in particular with any force in Europe.

You are now saying you will ask for increased resources for the U.S., which I think is a good argument. However, increasingly, I am hearing that around the world our presence is not being felt because we do not have the kinds of representation. Therefore, if your department makes a plea for more U.S. involvement, we will never diversify and globalize in the way that we say we will if we do put equal resources there. Many resources are being stretched; we are using locally engaged, which is fine. Surely, the way we could enter Europe with its complex systems is with more reinforcement there. I am wondering why we are not doing that as well.

You talked about NAFTA and its positives and negatives. Was the concept of side agreements worthy of continuing and accelerating in your opinion? Surely, environment has not had the intention that it should have.

jamais dans l'histoire de l'humanité, il n'y a eu une puissance aussi hégémonique que la puissance américaine. Pas seulement celle du gouvernement américain, mais celle de sa société américaine, de sa technologie, de sa culture, de ses valeurs, de son «entertainment» qui circulent à travers la planète.

Il y a le pouvoir américain, mais il y a aussi la puissance de cette société qui entre dans les salons de partout à travers la planète, maintenant. C'est pour cela qu'ils ont plus de pouvoir. Ce n'est pas seulement par les soldats, c'est également par le «soft power». Autrement dit, les Américains entrent dans le salon des gens partout à travers le monde. Cela a contribué beaucoup, je crois, à faire tomber le mur de Berlin.

Les États-Unis sont peut-être devenus impériaux par leur puissance, par la simple place qu'ils prennent sur la planète. Mais pour être impérialiste, il faut en avoir la volonté. C'est loin d'être évident que les États-Unis manifestent une volonté impérialiste. Lorsque les États-Unis agissent, on leur reproche leur unilatéralisme et lorsqu'ils n'agissent pas, on leur reproche d'être isolationniste et de se foutre de ce qui se passe sur le reste de la planète. Ce n'est pas facile d'être le principal pouvoir sur la planète.

[Traduction]

Le sénateur Andreychuk: Je voudrais vous poser trois questions auxquelles vous avez déjà répondu en partie. Mais j'aimerais les aborder sous un angle différent.

Nous savons que, quand votre ministère, au cours des dix dernières années, a apporté de nombreux changements à ses ressources aux États-Unis et qu'il les a renforcées avec un plus grand nombre de consulats et de bureaux commerciaux, cela a permis de maintenir ou d'accélérer nos échanges commerciaux. Je pense qu'il y a un lien direct. En outre, nous n'avons pas pris d'expansion ailleurs, en particulier en Europe.

Vous dites maintenant que vous allez demander des ressources accrues pour les États-Unis, ce qui est une bonne chose à mon avis. Mais j'entends dire de plus en plus que nous ne faisons pas sentir suffisamment notre présence un peu partout dans le monde, parce que nous n'avons pas de moyens de représentation. Par conséquent, si votre ministère réclame une plus grande présence aux États-Unis, nous ne pourrions jamais nous diversifier et nous mondialiser comme nous pourrions le faire si nous engagions autant de ressources ailleurs. Dans bien des cas, nos ressources sont étirées à l'extrême; nous embauchons localement, ce qui est bien. Mais il est certain que nous pourrions nous implanter en Europe, malgré les systèmes complexes qu'on y retrouve, si nous renforçons notre position là-bas. Je me demande pourquoi nous ne le faisons pas aussi.

Vous avez parlé de l'ALENA, ainsi que de ses avantages et de ses inconvénients. À votre avis, est-ce qu'il serait utile de poursuivre et d'accélérer la conclusion d'accords parallèles? Il est certain que nous n'avons pas fait tout ce que nous aurions dû faire dans le domaine de l'environnement.

Finally, this committee is looking broadly at issues of trade. You note that steel is one. What other areas do you think a parliamentary committee such as this would be helpful to you to study in depth, particularly within the ambit of NAFTA?

Mr. Pettigrew: Senator Andreychuk, you are right. It is a matter of resources. We underwent numerous cuts in the department in the 1990s.

However, I must say that the reform of our trade commissioners has paid dividends and has made them very effective around the world. I am proud of what we are doing. I agree with you that as resources become available we should both strengthen our presence in the United States and expand to other markets.

The side agreements have been helpful. They have demonstrated that trade people care about the other elements as well, but they do realize it is other people's responsibility to promote them. We have worked on labour and the environment with Chile, Costa Rica and Singapore. We are part of the Central America negotiations. I think that that is very worthwhile. I know that my colleagues, Minister Anderson and Minister Bradshaw, enjoy the work as well. Clearly, exchanges in labour and environment contribute to a better planet as much as international trade does.

As to which particular sectors beyond steel that this committee should examine, I will need to think about that. I will get back to you.

The Chairman: I want to remind members of the committee that we are focusing, not exclusively, on the chapters on dispute settlement mechanisms.

Senator Graham: I note specifically Minister Pettigrew's sixth point where he referred to the necessity of expanding our advocacy program in the United States. Have you considered more Team Canada visits to selected areas of the United States to achieve that goal?

Mr. Pettigrew: In the United States, we have conducted more regional visits. That is, western Canadians visited, with the Prime Minister and my department, Texas and California last year. We have had many Atlantic trade missions, as well, that have gone mostly to New York, Atlanta, and other centres on the east coast. We generally do it on a regional basis.

There are also a number of sectoral visits. In the United States, when they see business people with a politician, it does not necessarily open doors as it does in some other countries. We have to adopt a different strategy. The Americans do not like it when the government seems too close.

Pour finir, notre comité va se pencher sur les grands enjeux en matière de commerce. Vous avez mentionné l'acier. À votre avis, quels sont les secteurs qu'un comité parlementaire comme le nôtre pourrait vous aider à étudier en profondeur, en particulier dans le cadre de l'ALENA?

M. Pettigrew: Sénateur Andreychuk, vous avez raison. C'est une question de ressources. Notre ministère a subi de nombreuses compressions dans les années 90.

Je dois dire, cependant, que la réforme de notre réseau de délégués commerciaux a rapporté des dividendes et a rendu ces délégués très efficaces dans le monde entier. Je suis fier de ce que nous faisons. Je suis d'accord pour dire que, quand nous aurons les ressources nécessaires, nous devrions à la fois renforcer notre présence aux États-Unis et chercher à nous établir sur d'autres marchés.

Les accords parallèles ont beaucoup aidé. Ils ont montré que les gens qui s'occupent de commerce s'intéressent aussi à d'autres aspects, tout en étant conscients du fait qu'il y a d'autres personnes responsables d'en faire la promotion. Nous avons examiné les questions du travail et de l'environnement avec le Chili, le Costa Rica et Singapour. Nous participons aux négociations sur l'Amérique centrale. Je pense que c'est très utile. Je sais que les discussions auxquelles participent deux de mes collègues, le ministre Anderson et la ministre Bradshaw, dans les domaines du travail et de l'environnement contribuent à améliorer notre planète tout autant que le commerce international.

Quant à savoir quels secteurs en particulier votre comité devrait étudier, à part l'acier, il faudrait que j'y réfléchisse. Je vous donnerai une réponse plus tard.

Le président: Je rappelle aux membres du comité que nous devons nous concentrer surtout, quoique pas exclusivement, sur les chapitres concernant les mécanismes de règlement des différends.

Le sénateur Graham: J'ai remarqué tout particulièrement le sixième objectif dont le ministre Pettigrew a parlé, à savoir la nécessité d'étendre notre programme de promotion et de défense aux États-Unis. Avez-vous envisagé d'envoyer de nouvelles missions d'Équipe Canada dans certaines régions choisies des États-Unis pour atteindre cet objectif?

M. Pettigrew: Nous avons effectué surtout des visites régionales aux États-Unis. Par exemple, les gens de l'Ouest se sont rendus au Texas et en Californie l'an dernier en compagnie du premier ministre et de représentants de mon ministère. Nous avons eu beaucoup de missions commerciales du côté de l'Atlantique, surtout à New York, à Atlanta et dans d'autres centres de la côte Est. Nous procédons généralement sur une base régionale.

Il y a aussi des visites sectorielles. Aux États-Unis, quand on voit des gens d'affaires avec un représentant politique, cela n'ouvre pas nécessairement autant de portes que dans certains autres pays. Nous devons adopter une stratégie différente. Les Américains n'aiment pas cela quand le gouvernement paraît trop proche.

Our people organize sectoral initiatives that would be organized by our people. Visits would be more by sector or region.

Senator Graham: Such an initiative might be discouraged, or at least not encouraged, by the United States.

The Chairman: It seems to me that the committee is certainly charged, among other things, with looking at the softwood lumber dispute and looking at some of the disputes that have not gone as smoothly.

The Americans were attacked a couple of years ago and they are very sensitive to their border areas and security issues. I have the impression from you, minister, and from the previous witnesses, that in some minds — not everyone's — that there should be a continuation of the NAFTA. You have mentioned the FTAA. Given the situation in the United States, how realistic is that?

For example, I am Spanish speaking and I know those countries well. Are the Americans, in their current frame of mind, about to deal with agriculture issues in the Spanish-speaking countries, which are the overwhelming issues in most of those countries? Will the Americans do that, considering that they seem to be turning rather inward? Will they be easier to deal with on the three pertinent articles on dispute settlement mechanisms? Will they actually not be more difficult?

Mr. Pettigrew: It is a pertinent question. My view is that the Bush administration agreed to put these issues on the table in Doha because they have realized that if they continue to use their dumping laws and their national trade laws that way, it counterproductive because more and more countries were doing the same thing. Increasingly, countries have equipped themselves with these national trade laws and making dumping accusations. The Americans realize that if we do not find guidelines or principles for our national trade laws multilaterally, it could cause terrible damage to the international trade system. Other countries are developing these tools. America realizes that it is in its own interest to have multilateral principles or guidelines.

My view is that we will probably make some progress in that direction, but do not hold your breath and do not have your expectations too high.

The Chairman: Thank you very much on behalf of the committee.

The committee adjourned.

Nos gens organisent des initiatives sectorielles. Les visites se font surtout par secteur, ou par région.

Le sénateur Graham: Les Américains pourraient décourager, ou du moins ne pas encourager, une initiative de ce genre.

Le président: Il me semble que le comité a certainement pour mandat, notamment, de se pencher sur le conflit du bois d'oeuvre et sur d'autres conflits qui ne se sont pas réglés très facilement.

Les Américains ont été attaqués il y a quelques années et ils sont très sensibles à tout ce qui touche leurs frontières et leur sécurité. J'ai l'impression, à vous entendre, monsieur le ministre, et à entendre les témoins précédents, que certaines personnes — mais pas toutes — pensent qu'il devrait y avoir un prolongement de l'ALENA. Vous avez mentionné l'ALEA. Compte tenu de la situation aux États-Unis, dans quelle mesure est-ce réaliste?

Par exemple, je parle espagnol et je connais bien les pays hispanophones. Est-ce que les Américains, dans l'état d'esprit où ils se trouvent actuellement, sont prêts à discuter d'agriculture avec les pays hispanophones, puisque c'est une question primordiale pour la plupart d'entre eux? Est-ce que les Américains vont le faire, compte tenu du fait qu'ils semblent plutôt vouloir se replier sur eux-mêmes? Est-ce qu'il sera plus facile de traiter avec eux au sujet des trois articles pertinents concernant les mécanismes de règlement des différends? Ou est-ce que ce ne sera pas plus difficile, au contraire?

M. Pettigrew: C'est une question pertinente. À mon avis, l'administration Bush a accepté de mettre ces questions sur la table à Doha parce que les Américains se sont rendu compte que, s'ils continuent à appliquer leurs lois antidumping et leurs lois commerciales de cette façon, ce sera contre-productif parce que de plus en plus de pays font la même chose. Il y a de plus en plus de pays qui se sont dotés de lois commerciales de ce genre et qui accusent les autres de dumping. Les Américains se rendent compte que, si nous n'établissons pas de lignes directrices ou de principes au niveau multilatéral, pour les lois nationales sur le commerce, cela pourrait faire énormément de tort au commerce international. D'autres pays sont en train de se doter d'outils de ce genre. Les Américains comprennent donc qu'il est dans leur propre intérêt d'avoir des lignes directrices ou des principes au niveau multilatéral.

Je pense que nous allons probablement réaliser certains progrès dans ce sens-là, mais je ne parierais pas là-dessus et je ne m'attendrais pas à des miracles.

Le président: Merci beaucoup au nom de tous les membres du comité.

La séance est levée.

OTTAWA, Tuesday, February 4, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:14 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: This evening, honourable senators, we will hear from a panel of witnesses that includes the Honourable Roy MacLaren, who was a member of the other place at the same time I was there. Mr. MacLaren was in the House of Commons from 1979 to 1984 and again from 1988 to 1996. He served in cabinet as the Minister of State for Finance and the Minister for International Trade.

Mr. MacLaren is also a former diplomat who served in Vietnam, Czechoslovakia and in the United Nations. He then worked in the private sector. In 1996, he returned to diplomatic life, serving as High Commissioner for Canada to the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland until 2000. Mr. MacLaren is currently the Canadian co-chair for the Canada-Europe Roundtable for Business.

Our second witness on the panel is Mr. Lawrence Herman, associate counsel at Cassels, Brock & Blackwell LLP. He served in the Canadian Foreign Service in the 1970s in a variety of posts, representing Canada at numerous international conferences and meetings, including the GATT. His law practice concentrates on international trade and international business transactions. He appears as counsel before dispute resolution bodies under the NAFTA as well as before the Canadian International Trade Tribunal. In 1999, he was named by Canada to the dispute settlement roster of panelists at the World Trade Organization in Geneva.

The third member of our panel is Mr. Jon Johnson, a partner at Goodmans LLP in Toronto. He was legal adviser in Canada's trade negotiation office with respect to the automotive provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement and he advised Canada's office of the trilateral trade negotiations during the negotiation of NAFTA with respect to rules of origin and other issues. He continues to advise the government and various industry associations on matters of international trade arising under NAFTA and the agreement establishing the WTO. Mr. Johnson is also the consul for Iceland, in Toronto.

Please proceed.

Honourable Roy MacLaren, Former Minister for International Trade: Honourable senators, I wish to begin with a commonplace in any discussion about NAFTA. The recent report on North America by the other place is, for example, shot through with the

OTTAWA, le mardi 4 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 14 pour examiner, pour ensuite en faire rapport, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Ce soir, honorables sénateurs, nous entendrons un groupe de témoins dont notamment l'honorable Roy MacLaren, qui était député de l'autre chambre à la même époque que moi. M. MacLaren a siégé à la Chambre des communes de 1979 à 1984, et par la suite de 1988 à 1996. Il a été ministre d'État aux Finances et ministre du Commerce international.

M. MacLaren a également embrassé la carrière diplomatique; il a occupé un poste au Vietnam, en Tchécoslovaquie et aux Nations Unies. Il s'est ensuite tourné vers le secteur privé. En 1996, il est revenu à la diplomatie, et il a assumé le poste de haut-commissaire du Canada pour le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord jusqu'en 2000. M. MacLaren assure aujourd'hui la coprésidence du Forum sur le commerce Canada-Europe.

Notre deuxième témoin est M. Lawrence Herman, avocat-conseil associé chez Cassels, Brock & Blackwell LLP. Il a travaillé pour le Service extérieur canadien où il a occupé divers postes dans les années 70, représentant le Canada lors de nombreuses conférences et réunions, y compris celles du GATT. Il exerce le droit dans le domaine du commerce international et des transactions commerciales internationales. Il agit à titre d'avocat-conseil auprès des organes de règlement des différends dans le cadre de l'ALENA ainsi qu'auprès du Tribunal canadien du commerce extérieur. En 1999, il a été désigné par le Canada pour faire partie de la liste de membres du groupe spécial chargé du règlement des différends devant l'Organisation mondiale du Commerce, à Genève.

Notre troisième témoin est M. Jon Johnson, partenaire chez Goodmans LLP à Toronto. Il a été conseiller juridique pour le Bureau des négociations commerciales canadien en ce qui concerne les dispositions relatives à l'industrie de l'automobile dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et il a conseillé le Bureau canadien des négociations commerciales trilatérales durant la négociation de l'ALENA en ce qui a trait aux règles d'origine et à d'autres questions. Il agit toujours à titre de conseiller du gouvernement et de diverses associations d'industries sur des questions de commerce international résultant de l'ALENA et de l'accord à l'origine de la création de l'OMC. M. Johnson est aussi consul d'Islande, à Toronto.

Vous pouvez commencer.

L'honorable Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international: Honorables sénateurs, j'aimerais commencer par ce qui est un lieu commun dans toute discussion sur l'ALENA. En effet, le récent rapport sur l'Amérique du Nord publié par l'autre

discussion that the principal flaw in the agreement is the application by the United States of its trade remedy practices, however anomalous they are in the free trade area.

I do not intend to say much about Canada-Mexico trade and investment. That relationship is a generally happy one, capable of additional expansion if the Canadian government and the private sector would fully recognize the opportunities, both bilaterally and cooperatively, including in third countries.

With regard to U.S. trade remedy practices, the point is frequently made that elimination of such trade-distorting measures is unlikely or impossible within NAFTA. What should be done? The short answer is that, within NAFTA, very little can be done. Some indirect progress may be possible in a specific sector, however bizarre such agreements are within a comprehensive free trade agreement. Steel may be such a possibility. Overall, however, there is no incentive for the United States to forgo its success in entrenching within the original Canada-U.S. free trade agreement its trade remedy practices.

In connection with trade remedies, and much more, the question is sometimes asked whether Canada could achieve in some sort of "grand bargain" what it failed to achieve in the 1989 agreement. My short answer is no. A customs union or common market is not in the cards. Among other things, any deepening or broadening of NAFTA would require the United States to forgo its trade remedy practices. Countervailing and anti-dumping have no place in free trade, yet they are still there.

When Canada first sought a free trade agreement with the United States, it eventually capitulated, on the fundamental question of trade remedies, on being told repeatedly that the United States Congress would never forgo its commercial policy prerogatives, however incompatible with a free trade agreement they might be.

Later, when Canada had to decide whether to move from the bilateral into the trilateral agreement of NAFTA, we repeated the point that trade remedies have no place in a free trade agreement, only to be told again that the United States Congress could not be asked to forgo what it regards as its constitutional right to regulate trade. Take it or leave it. We took. It was rather like the Empress Maria Theresa at the second partition of Poland, of whom it was said, "She wept, but she took."

chambre est émaillé d'allusions à la principale faiblesse de l'accord, c'est-à-dire le fait que les États-Unis appliquent leurs recours commerciaux, malgré que ceux-ci constituent une anomalie dans le contexte d'une zone de libre-échange.

Je n'ai pas l'intention de m'étendre sur les échanges commerciaux et les investissements entre le Canada et le Mexique. Il s'agit d'une relation en règle générale fructueuse, et susceptible d'amélioration si le gouvernement canadien et le secteur privé savaient reconnaître pleinement les occasions favorables qui se présentent, à la fois sur le plan bilatéral et en coopération, y compris dans les pays tiers.

En ce qui concerne les recours commerciaux pratiqués par les Américains, on fait souvent valoir que l'élimination de ces mesures qui créent des distorsions commerciales est peu probable, voire même impossible dans le cadre de l'ALENA. Que faudrait-il faire? En deux mots, dans le cadre de l'ALENA, il n'y a pas grand-chose à faire. On pourrait réaliser des progrès indirects dans un secteur spécifique, même si ces accords sont assez bizarres dans le contexte plus large d'un accord de libre-échange. L'acier pourrait présenter une telle possibilité. Mais dans l'ensemble, les États-Unis n'ont aucune raison de vouloir abandonner la partie alors qu'ils ont si bien réussi à enchâsser leurs recours commerciaux dans l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

En rapport avec les recours commerciaux et d'autres aspects plus ou moins connexes, on se pose parfois la question à savoir si le Canada pourrait en arriver à une sorte de «grand marché» alors qu'il a échoué à cet égard lors de la signature de l'accord de 1989. Ma réponse est non. Il n'y a pas vraiment de chances d'entrevoir une union douanière ou un marché commun. Et par ailleurs, tout approfondissement ou élargissement de l'ALENA exigerait des États-Unis qu'ils abandonnent leurs recours commerciaux. Les droits compensateurs et les mesures antidumping n'ont pas leur raison d'être dans le contexte du libre-échange, et pourtant ils sont présents.

Lorsque le Canada a entrepris de négocier en vue de la signature d'un premier accord de libre-échange avec les États-Unis, il a fini par capituler sur la question fondamentale des recours commerciaux après qu'on lui ait réitéré à maintes reprises que le Congrès américain n'abandonnerait jamais ses prérogatives en matière de politique commerciale, peu importe si elles étaient incompatibles avec un accord de libre-échange.

Plus tard, lorsque le Canada dut décider s'il voulait passer d'un accord bilatéral à un accord trilatéral dans le cadre de l'ALENA, nous avons réitéré l'argument comme quoi les recours commerciaux étaient déplacés dans le cadre d'un accord de libre-échange, seulement pour nous faire dire encore une fois que l'on ne pouvait pas demander au Congrès américain d'abandonner ce qu'il considère comme un droit constitutionnel de réglementer les échanges commerciaux. C'était à prendre ou à laisser. Nous avons cédé. L'histoire se répétait, lorsque l'impératrice Marie-Thérèse dut faire face au second partage de la Pologne, on a dit d'elle, «Elle a pleuré, mais elle a cédé.»

Experience has, however, made us wiser. A grand bargain is not in the cards today. There is no profit in pursuing that particular will-of-the-wisp. Instead, Canada should continue to emphasize its traditional multilateral approach, believing that in trade negotiations, as in much else, there is safety in numbers. In the immediate post-war years, following the rejection by the United States Senate of the proposed international trade organization in the conviction that it would erode U.S. sovereignty, Canada joined a range of other countries in continuing to seek trade liberalization on a multilateral rather than a bilateral basis.

The pursuit of trade liberalization in successive rounds of the GATT has in fact paid off well for Canada as it has, for that matter, for the United States and, more recently, for Mexico.

With the successful conclusion of the Uruguay Round, the completion of the World Trade Organization and, above all, with the implementation of its dispute settlement provisions, the way has been opened, and opened significantly, for trade disputes to be settled in a context that provides more of a level playing than any regional or bilateral free trade agreement can do. The multilateral approach has also proven congruent with the more recent globalization of international commerce and investment. In an electronically borderless world, the response cannot but be global.

That is not, of course, to ignore the fact that Canada has recently joined in regional initiatives such as APEC, free trade of the Americas and, more tangibly, NAFTA. However, it has done so in the conviction that such initiative should be seen as building blocks on the way to a global regime that can match the global imperatives of trade and investment today and at the same time help to meet the wholly legitimate concerns of developing countries.

However, the idea is occasionally advanced that NAFTA is not in fact a WTO-plus agreement, not a building block on the way to global free trade but, rather, a way station on a straight line progression from a vexed free trade area to a harmonious common market, a progression envisaged as somehow paralleling the evolution of the European Economic Community into today's European Union.

This linear thinking, such as it is, overlooks two fundamental considerations. First, the European Union, with originally six and now 15 and more members, has a certain symmetry that, clearly, NAFTA has not. That rough symmetry provides European member states, large or small, the opportunity to strike informal coalitions on particular issues in dispute. No single member is so much larger than the others that it can impose its will. By comparison, in NAFTA, one of the three members is, to state the obvious, incomparably larger than the other two. No coalition between the other two can offset that extraordinary imbalance.

Mais l'expérience nous a servis. Il n'y a pas de chances que l'on conclue un grand marché aujourd'hui. Il est inutile de poursuivre cette chimère. Le Canada devrait plutôt continuer à mettre l'accent sur l'approche multilatérale qu'il privilégie, s'appuyant sur l'hypothèse que dans les négociations commerciales, comme à bien d'autres égards, l'union fait la force. Dans les années qui ont suivi immédiatement la fin de la guerre, lorsque le Sénat américain eut rejeté l'organisation du commerce international qui avait alors été proposée avec la conviction que cela minerait la souveraineté des États-Unis, le Canada s'était joint à un groupe de pays qui s'efforçaient de promouvoir la libéralisation commerciale sur une base multilatérale plutôt que bilatérale.

La poursuite de l'objectif de libéralisation du commerce lors des cycles successifs du GATT a été rentable pour le Canada tout comme elle l'a été, à cet égard, pour les États-Unis ainsi que, plus récemment pour le Mexique.

Avec la conclusion réussie du Cycle d'Uruguay, la concrétisation de l'Organisation mondiale du commerce et, par-dessus tout, la mise en oeuvre de mécanismes de règlement des différends, on a ouvert la voie, et de façon significative, à un contexte de règlement des différends plus équitable que n'importe quel accord de libre-échange régional ou bilatéral ne pourrait le faire. L'approche multilatérale s'est également révélée congruente avec la récente mondialisation du commerce international et des investissements. Dans un monde sans frontières électroniques, la réponse ne peut être que globale.

Il ne faut pas pour autant négliger le fait que le Canada s'est joint récemment à des initiatives régionales comme l'APEC, le libre-échange dans les Amériques et, de façon encore plus tangible, l'ALENA. Toutefois, s'il l'a fait, c'est avec la conviction que ces initiatives seraient vues comme des étapes sur la voie d'un régime global qui permettrait la réalisation à la fois des impératifs mondiaux du commerce et des investissements d'aujourd'hui tout en contribuant à apaiser les préoccupations légitimes des pays en voie de développement.

Toutefois, on avance parfois l'idée que l'ALENA ne constitue d'aucune manière une sorte d'accord de l'OMC amélioré, et encore moins une étape sur la voie de la réalisation d'un libre-échange global, mais plutôt qu'il s'agit d'une station intermédiaire sur la progression en ligne droite entre une zone de libre-échange contrariée et un marché commun harmonieux, une progression que l'on envisage quelque part comme si elle était parallèle à l'évolution de la Communauté économique européenne vers l'Union européenne que l'on connaît aujourd'hui.

Cette conception linéaire oublie deux considérations fondamentales. La première est que l'Union européenne, qui comptait à l'origine six pays et qui en réunit aujourd'hui 15 et même plus, arbore une certaine symétrie alors que, de toute évidence, ce n'est pas le cas pour l'ALENA. Cette symétrie relative donne aux États européens membres, petits ou grands, la possibilité de mettre sur pied des coalitions informelles sur des questions litigieuses. Aucun des membres n'a plus de poids que les autres et ne peut par conséquent imposer sa volonté. Par comparaison, dans l'ALENA, l'un des trois membres met, pour

NAFTA rules are intended to level the playing field, but, as we have all seen, trade rules remain open to various interpretations. However carefully drafted the rules may be, those interpretations are, in turn, supposed to be subject to dispute settlement procedures, but such procedures are cumbersome and adverse judgments occasionally simply ignored.

This hazard is less evident in wider regional associations, one good reason why Canada has striven for enlarged membership in NAFTA or, yet more difficult, for the achievement of a free trade agreement for the whole of the western hemisphere. Several years ago, this thinking contributed to the eager support of Canada and Mexico for the membership of Chile in NAFTA. I might add parenthetically that when the United States administration was unable to obtain fast-track authority from Congress, Canada and Mexico affirmed bilateral free trade agreement with Chile and, more recently, with Central America.

Canada and Mexico match their determination to make NAFTA work with a commitment to free trade in the western hemisphere, having joined in the agreement of 1994 that we should have hemispheric free trade by the end of 2004, now less than two years hence.

The prospect of free trade of the Americas, however, has receded as major economic difficulties persist, rendering Brazil even more uncertain about the early realization of its ambitions to negotiate a hemispheric agreement from a position of strength, with MERCOSUR being seen as a dynamic player capable of offering an offset, however limited, to the remarkable power of the United States.

A second consideration that should guide Canadian trade policy and also argues for a multilateral approach is that remaining obstacles to trade are no longer to be found principally at borders but internally, within traditional domestic jurisdictions. Trade barriers are less and less external. With the reduction of or removal of tariffs, what remains are the usual suspects: government procurement rules, export incentives, phyto-sanitary regulation, mutual recognition of standards, competition policy, and so on.

These residual obstacles are, not surprisingly, more difficult with which to deal than mere tariffs. Domestic opposition to trade liberalization becomes wonderfully focused when long-standing local interests appear to be threatened by new international commitments. In these circumstances, not only does all politics become local but so does international trade policy. Governments faced with a choice between domestic support or international obligation tend to pander to local priorities. This tendency is,

décrire l'évidence, incomparablement plus de poids dans la balance que les deux autres. Aucune coalition entre les deux autres membres ne suffirait à servir de contrepoids à cet extraordinaire déséquilibre. Les règles de l'ALENA ont été conçues en vue d'égaliser les chances, mais comme nous avons été à même de le constater, les règles commerciales laissent place à des interprétations très diverses. Peu importe le soin avec lequel ces règles ont été rédigées, les interprétations sont en revanche ouvertes aux mécanismes de règlement des différends, mais ces mécanismes sont encombrants et il arrive que l'on ne tienne tout simplement pas compte des jugements défavorables.

Ce danger est moins évident dans les associations régionales plus larges, et c'est l'une des raisons pour lesquelles le Canada s'est fait l'ardent défenseur d'un élargissement des cadres de l'ALENA afin que l'accord de libre-échange vise la totalité de l'hémisphère occidental. Il y a plusieurs années, cette idée avait incité le Canada et le Mexique à soutenir la candidature du Chili dans l'ALENA. Soit dit en passant, lorsque l'administration des États-Unis n'a pas réussi à obtenir du Congrès américain le pouvoir en vertu de la procédure accélérée, le Canada et le Mexique ont conclu un accord de libre-échange bilatéral avec le Chili et, plus récemment, avec l'Amérique centrale.

Le Canada et le Mexique affichent la même détermination à faire en sorte que l'ALENA s'inscrive dans un engagement à l'égard du libre-échange dans l'hémisphère occidental, les deux pays s'étant mis d'accord en 1994 pour créer une zone de libre-échange dans l'hémisphère d'ici 2004, c'est-à-dire dans moins de deux ans.

La perspective d'une zone de libre-échange dans les Amériques a faibli vu la persistance de difficultés économiques majeures qui accentuent l'incertitude du Brésil en ce qui a trait à la réalisation à court terme de ses ambitions de négocier un accord dans l'hémisphère à partir d'une position de force, MERCOSUR étant vu comme un intervenant dynamique capable de faire contrepoids, même de façon limitée, à la puissance remarquable des États-Unis.

Une deuxième considération qui devrait guider la politique commerciale canadienne et qui parle en faveur d'une approche multilatérale est que les obstacles qui continuent de s'opposer au commerce ne se retrouvent plus principalement aux frontières, mais plutôt à l'intérieur, au sein des compétences nationales. Les obstacles au commerce sont de moins en moins externes. Avec la réduction ou l'élimination des tarifs douaniers, il reste les suspects habituels: les règles régissant les marchés publics, les stimulants à l'exportation, les règlements phytosanitaires, la reconnaissance mutuelle des normes, la politique de la concurrence, et ainsi de suite.

Il n'est pas surprenant que ces obstacles résiduels soient plus difficiles à franchir que les tarifs proprement dits. L'opposition nationale à la libéralisation commerciale devient merveilleusement concentrée lorsque des intérêts locaux de vieille date semblent menacés par de nouveaux engagements internationaux. Dans ces circonstances, non seulement toutes les politiques deviennent locales, mais la politique commerciale internationale aussi. Les gouvernements qui se voient placés devant l'alternative entre le

however, more evident in NAFTA and other regional groupings than it was in the GATT or is today in the World Trade Organization. To the degree that it is possible to confront local opposition, it is easier to do so in a multilateral forum where a variety of trade-offs can be sought than in the more limited context of regional or sub-regional groupings, especially one in which a single member, by its sheer size, has significantly greater powers of direct or indirect persuasion at its disposal.

In brief, Canada's trade policy should be to continue to work for the full realization of the benefits of NAFTA, including its labour and environmental side agreements and dispute settlement procedures, while continuing to seek additional trade liberalization in the multilateral World Trade Organization, an institution that has the potential, if nourished and fostered, to provide the site for continuing negotiation of what, presumably, is our common goal of global free trade and investment, benefiting developed and developing countries alike.

Mr. Lawrence Herman, Associate Counsel, Cassels, Brock & Blackwell LLP: Honourable senators, I have sent a brief that you can read at your leisure. I will not read it, but I will speak to a few of the points that I have highlighted in the brief.

I have focused on Canada-U.S. trade, which seems to be, in real terms, what much of this is all about. I have looked specifically at areas of the dispute settlement and institutional regime that is set up under the NAFTA and that Canada has to deal with every day in terms of trade and suggested ways in which we can move the NAFTA one step forward.

Mr. MacLaren has set out the broad policy context. I am only taking a few elements that he touched on for purposes of my comments.

Canada-U.S. relations, particularly trade relations and the settlement of bilateral disputes within the NAFTA, is a very complex issue that is difficult to deal with in a few short moments. However, I will try to raise some key points.

An enormous amount of work has been done in the other place, encapsulated in a report called "Partners in North America," which was issued in December of 2002 by the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade. It is an excellent document. It covers many of the issues you will be dealing with during the course of your hearings. I have tried to sharpen some of the points made in the report. I will suggest areas where this committee might help move the discussion one step further.

soutien intérieur et l'obligation internationale ont tendance à pencher vers les priorités locales. Cette tendance est, toutefois, plus évidente dans l'ALENA et dans d'autres regroupements régionaux qu'elle ne l'était au sein du GATT ou qu'elle ne l'est aujourd'hui dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce. Dans la mesure où il est possible de confronter l'opposition locale, il est plus facile de le faire au sein d'un forum multilatéral où un éventail de compromis peuvent être recherchés que dans le contexte limité des regroupements régionaux ou sous-régionaux, et tout particulièrement d'un groupe au sein duquel un seul membre, de par sa taille, a à sa disposition des pouvoirs beaucoup plus imposants de persuasion directe ou indirecte.

En résumé, la politique commerciale du Canada devrait continuer à oeuvrer pour la réalisation complète des avantages de l'ALENA, y compris ceux des accords parallèles sur la main-d'oeuvre et l'environnement et les mécanismes de règlement des différends, tout en continuant à chercher à obtenir une libéralisation plus poussée des échanges commerciaux au sein de l'Organisation mondiale du commerce, une institution dotée du potentiel, si elle est alimentée et encouragée, de devenir le lieu de négociations continues de ce qui est, probablement, notre but commun, c'est-à-dire la mondialisation des échanges et des investissements qui bénéficierait tant aux pays développés qu'à ceux en voie de développement.

M. Lawrence Herman, avocat-conseil associé, Cassels, Brock & Blackwell LLP: Honorables sénateurs, je vous ai transmis un texte que vous pourrez consulter à loisir. Je ne le lirai pas, mais je me contenterai de mentionner certains points que j'ai mis en relief dans cet exposé.

Je me suis concentré sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui me semble être, le véritable sujet de nos discussions. Je me suis penché plus particulièrement sur des secteurs visés par les mécanismes de règlement des différends et par le régime institutionnel créés par l'ALENA et avec lesquels le Canada doit apprendre à vivre chaque jour en ce qui a trait au commerce et aux moyens de faire progresser l'ALENA.

M. MacLaren a tracé les grandes lignes du contexte politique. Je m'attarderai à seulement quelques éléments qu'il a abordés pour les besoins de mon exposé.

Les relations canado-américaines, et plus particulièrement les relations commerciales et le règlement des différends bilatéraux au sein de l'ALENA, sont une question très complexe qu'il est difficile d'aborder dans un court laps de temps. Toutefois, je vais m'efforcer de soulever quelques points importants.

L'autre chambre a abattu un énorme travail que l'on a synthétisé dans un rapport intitulé «Partenaires en Amérique du Nord», qui a été publié en décembre 2002 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international. Il s'agit d'un excellent document. Il couvre bon nombre des points que vous allez aborder au cours de vos audiences. J'ai tenté d'apporter des précisions à certains arguments que l'on fait valoir dans ce rapport. Je vais apporter des suggestions susceptibles d'aider ce comité à faire progresser les discussions.

Let me address some basic propositions. The first — and forgive me, as I am not going to really deal with Canada-Mexico trade — is that most Canada-U.S. trade is trouble-free. We know that; it is a given. The problem is, when difficulties arise, they arise in two respects. They arise because of the application of U.S. trade remedies, whether they are anti-dumping, countervailing duties, safeguards or some other form of remedy. Those are the main three. That is where we encounter difficulties in the trade relationship.

The second point is that given the nature of that relationship, U.S. trade remedies often will impact on broad sectors of the Canadian economy. The obvious example — and I think it a case study — is softwood lumber. We also have impending difficulties now with respect to wheat. Problems in the steel sector arise on a regular basis, although they have been quiet in the last little while. However, in the mid-1980s we had major problems with groundfish, softwood lumber, pork and pork products. U.S. trade remedies, when applied to Canadian imports, can do us a lot of damage. Canadian remedies, which one might expect to counter-balance the situation, do not have the same effect. The answer is simple: We depend a lot more on their market than they do on ours.

What do we do about that? What can we do about it? Where is there room for Canada to move the discussion with our American colleagues one step further, hopefully to the mutual benefit to both countries and perhaps all three NAFTA countries?

Let me outline the limitations in the NAFTA. First, it does nothing to stop the application of trade remedies. There is a major problem with this agreement, but we have it. The second problem is that there are no true permanent institutions at the core. It is an agreement much like a traditional trade agreement. It provides for market access with the reduction of duties. It does have a dispute settlement procedure, but there are really no permanent institutions at the centre of NAFTA that supervise the implementation of the treaty, unlike the Treaty of Rome, where you have the European Commission in Brussels as a central organizing body. There is nothing like that in NAFTA; it is basically an ad hoc trade agreement.

In addition, while the agreement does contain a dispute settlement process, whether it is in the private remedy side under chapter 19 or the state-to-state remedies under chapter 20, those are essentially ad hoc panels. They come together to hear a dispute. After they make their ruling, the members of the panels

Permettez-moi d'aborder quelques propositions fondamentales. La première — et pardonnez-moi de ne pas parler vraiment des relations commerciales entre le Canada et le Mexique — est que la plupart des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis se déroulent absolument sans problème. Nous le savons, c'est un fait acquis. Le problème est le suivant, lorsque des difficultés surgissent, elles arrivent sur deux fronts. En effet, elles surviennent en raison de l'application par les États-Unis de recours commerciaux, qu'il s'agisse de mesures antidumping, de droits compensateurs, de sauvegardes ou d'autres formes de recours. Ce sont les trois principaux. Ces recours sont à l'origine des difficultés que nous éprouvons dans les relations commerciales.

La deuxième est qu'étant donné la nature de cette relation, les recours commerciaux américains auront fréquemment une incidence sur les grands secteurs de l'économie canadienne. L'exemple le plus évident — et je pense que c'est une analyse de cas — est celui du bois d'oeuvre. Nous entrevoyons également des difficultés imminentes avec le blé. Des problèmes dans le secteur de l'acier surgissent régulièrement, même si la situation semble calme depuis quelque temps. Toutefois, vers le milieu des années 80, nous avons éprouvé des problèmes majeurs avec le poisson de fond, le bois d'oeuvre, le porc et les produits du porc. Les recours commerciaux américains, lorsqu'ils sont appliqués aux importations canadiennes, peuvent causer des torts sérieux. Quant aux recours canadiens, l'on pourrait s'attendre à ce qu'ils permettent de rétablir l'équilibre dans la situation, mais ils n'ont pas le même effet. C'est facile à expliquer: nous dépendons beaucoup plus de leur marché qu'eux du nôtre.

Alors, que faisons-nous? Que pouvons-nous faire? Le Canada dispose-t-il d'une latitude pour faire progresser les discussions avec nos collègues américains, en espérant que ce sera pour le bénéfice mutuel des deux pays, et peut-être des trois pays membres de l'ALENA?

Permettez-moi de préciser les limites de l'ALENA. Premièrement, cet accord n'a aucune incidence sur l'application des recours commerciaux. Il s'agit d'une lacune majeure de cet accord, mais c'est ainsi. Le deuxième problème est qu'il n'a créé aucune véritable institution permanente à la base. C'est un accord qui s'apparente à n'importe quel autre accord commercial traditionnel. Il donne accès aux marchés et prévoit une réduction des tarifs. Il est doté d'un mécanisme de règlement des différends, mais il n'existe aucune institution permanente au centre de l'ALENA chargée de superviser l'application du traité, contrairement au Traité de Rome, qui a instauré la Commission européenne à Bruxelles à titre d'organisme central. L'ALENA ne prévoit rien de semblable; il s'agit purement et simplement d'un accord commercial ad hoc.

De plus, même si l'accord prévoit un mécanisme de règlement des différends, qu'il s'agisse de différends commerciaux privés, tels qu'ils sont prévus au chapitre 19, ou de différends de nation à nation, tels qu'ils sont décrits au chapitre 20, ce mécanisme repose essentiellement sur la constitution de groupes spéciaux. Ils se

go back to their callings as lawyers, academics or whatever. There is no true permanent NAFTA arbitration or panel institution. In my view, that is a deficiency.

The big deficiency, though, is the inability of the NAFTA negotiators and the FTA negotiators to get behind U.S. trade remedy laws. I agree with Mr. MacLaren wholeheartedly that the chance of getting the U.S. to agree, realistically speaking, to a common set of antidumping and countervailing duty rules is pretty minimal. The U.S. likes it as it is. They have a vigorous trade remedy process. They regard it as an article of faith that their anti-dumping and countervailing duty laws should be able to deal with what they regard as unfair trade from abroad. It will be impossible to get the U.S. to change that system in a substantive way. The idea of a common set of anti-dump and countervailing duties, or AD/CVD rules in the practice in which I engage, is a non-starter, in my humble opinion. There is little point in trying to push that door because it will not open.

While the other place made some soundings about this as a priority objective of Canada, and I agree that in theory it should be, the practical reality is that our U.S. friends like it the way it is and it is unlikely that they will change it.

One thing I should mention in this context is the steel sector. Mr. MacLaren mentioned it in his address. There have been some interesting developments. The three NAFTA governments have agreed to open preliminary discussions on a possible set of trade rules to govern the steel sector. The governments made an announcement a couple of weeks ago. Some of this flows from what has been done in the OECD. Because the steel sector exhibits a degree of integration and two-way trade flow that is not apparent in softwood lumber, there does seem to be some movement in that regard. That should be encouraged. If a set of rules could be developed that assist in removing trade irritants and the private law remedies in the steel sector, and that is a big "if," that would be a worthwhile development.

Let me go back to some of NAFTA's other limitations. First, binational panel review is a very limited process. It is not truly a binational dispute settlement process because the panels under the NAFTA are very limited in reviewing trade agency decisions. My brief sets out basically what they are required to do, but it is a very limited procedure. The second defect of the NAFTA is the ad hoc nature of the dispute settlement process. That should be addressed.

réunissent pour rendre une décision concernant un différend. Après avoir pris leur décision, les membres du groupe spécial retournent à leurs activités habituelles à titre d'avocats, d'universitaires ou peu importe. Il n'existe aucun mécanisme permanent d'arbitrage ou de groupe spécial permanent à l'ALENA. À mon avis, c'est une lacune.

Mais la plus grave lacune est sans contredit l'incapacité des négociateurs de l'ALENA et de l'ALE d'aller au-delà des lois américaines sur les recours commerciaux. Je suis de tout coeur d'accord avec M. MacLaren que l'éventualité que les Américains acceptent, soyons réalistes, un ensemble commun de règles relatives aux mesures antidumping et aux droits compensateurs est très faible. Les Américains sont satisfaits de la situation actuelle. Ils se sont dotés d'un mécanisme de recours commerciaux vigoureux. Ils considèrent comme un article de foi que leurs lois sur l'antidumping et les droits compensateurs devraient intervenir lorsqu'ils jugent être victimes de pratiques commerciales qu'ils jugent déloyales de la part de pays étrangers. Il sera impossible d'amener les États-Unis à modifier ce système de façon significative. À mon humble avis, l'idée de la mise sur pied d'un ensemble commun de droits antidumping et de droits compensateurs est vouée à l'échec. Il n'y a pas vraiment d'intérêt à explorer cette voie, parce qu'elle est fermée.

S'il est vrai que l'autre chambre a laissé entendre qu'il pourrait s'agir d'un objectif prioritaire pour le Canada, et j'accepte l'idée qu'en théorie c'est justifié, mais regardons les choses en face, nos amis les Américains sont satisfaits de la situation et il est peu probable qu'ils y changent quoi que ce soit.

Je devrais mentionner une chose dans ce contexte, le secteur de l'acier. M. MacLaren y a fait allusion dans son introduction. Il y a eu des développements intéressants. Les trois gouvernements membres de l'ALENA ont accepté de tenir des discussions préliminaires sur un éventuel ensemble de règles commerciales qui viendraient régir le secteur de l'acier. Les gouvernements ont fait une déclaration à cet effet il y a deux ou trois semaines. Cette décision s'inspire en partie de ce qui a été fait à l'OCDE. Parce que le secteur de l'acier montre un degré d'intégration et des flux commerciaux dans les deux sens que l'on ne retrouve pas dans le secteur du bois d'oeuvre, il semble en effet y avoir un certain mouvement à cet égard. Il faudrait l'encourager. Si l'on pouvait élaborer un ensemble de règles susceptibles d'éliminer les irritants commerciaux et les recours prévus par les lois d'intérêt privé dans le secteur de l'acier, et je dis bien «si», cela représenterait une amélioration appréciable.

Permettez-moi de revenir à certaines autres limites de l'ALENA. Premièrement, l'examen par un groupe spécial binational est un mécanisme très limité. Il ne s'agit pas vraiment d'un mécanisme binational de règlement des différends parce que les groupes spéciaux qui relèvent de l'ALENA ont une latitude très restreinte en ce qui concerne l'examen des décisions prises par l'agence de promotion du commerce. Dans mon exposé, je décris essentiellement ce que l'on exige d'eux, mais il s'agit d'une procédure très limitée. Le deuxième défaut de l'ALENA tient à la nature ponctuelle du processus de règlement des différends. C'est une lacune qu'il reste à combler.

I mentioned two things at the outset. One was the political reality of making more than incremental changes to NAFTA. Certainly, the suggestion that we could amend the treaty in any wholesale fashion is ill-conceived. I do not think either Mexico or the United States, particularly the latter, has the appetite to open it up and, if we do, heaven knows where that will take us.

In my paper, I have set out some ideas of moving forward incrementally without encouraging an opening-up or wholesale amendment of the treaty. Rather, these are incremental changes that could help cure some of the problems and be steps, even modest steps, forward in terms of institution-building, which I think is lacking.

Parenthetically, I think institution-building in the Canada-U.S. context is important. If you build an institution and create some permanence at the core as a first step, the next generation can build on that. I am looking at areas where we can talk to our American friends. Perhaps this committee can provide a service in suggesting areas where the government might talk to our American friends that would be manageable and possibly doable.

Here are my suggestions. The first would be to create a permanent NAFTA commission with a permanent NAFTA free trade secretariat. There is a fictional secretariat now. It is a body composed of civil servants from the three countries. They sit in Ottawa, Washington and Mexico City. It has no permanency or juridical status. It is a bifurcated or trifurcated organization. It is not a truly trilateral organization. My suggestion, and it can be done within the current framework of chapter 20 of the NAFTA, would be to create a permanent NAFTA secretariat. Additional duties could be given to that secretariat. For example — without doing any violence to the U.S. trade remedy system, which they seem to love — it could issue reports, collect data and provide service to the three governments. I do not think it would be unduly difficult to do that within the current treaty.

The second step that I set out in my paper would deal with the lack of permanency in another important NAFTA provision, and that is the dispute settlement provisions. I suggest a permanent NAFTA court. It would not change the jurisdiction of the panels as they exist now, but it would provide for a permanent set of judges, if you like. Such a court could be based anywhere, even in Moose Jaw, where the honourable senator, I am sure, would appreciate it.

A permanent roster or court could deal with the chapter 19 and 20 disputes and the investment disputes. We see this daily. There is enough work and enough of a critical mass of disputes that

J'ai mentionné deux choses d'entrée de jeu. La première est la réalité politique voulant qu'il faut envisager d'apporter plus que des changements marginaux à l'ALENA. Il est certain que la suggestion voulant que l'on puisse modifier le traité d'une manière globale est vouée à l'échec. Je ne pense pas que ni le Mexique et encore moins les États-Unis, soient disposés à le renégocier, et si jamais nous décidions de le faire, Dieu sait où cela nous mènerait.

Dans mon exposé, je fais des suggestions qui permettraient d'apporter des améliorations marginales sans pour autant encourager la renégociation complète ou la modification en profondeur du traité. En effet, je parle de modifications marginales qui pourraient contribuer à régler certains problèmes et qui pourraient représenter des étapes, même modestes, vers le renforcement des institutions, qui à mon avis en ont besoin.

Soit dit en passant, je pense que le renforcement des institutions dans le contexte des relations entre le Canada et les États-Unis est important. Si l'on crée une institution et qu'on lui confère une certaine permanence dès le départ, la génération qui suit peut s'en inspirer pour améliorer les choses. Je cherche des secteurs où nous pourrions ouvrir le dialogue avec nos amis américains. Peut-être que ce comité pourrait me suggérer des secteurs où des entretiens avec nos voisins américains seraient envisageables et faisables.

Voici quelques suggestions. La première consiste à créer une commission permanente de l'ALENA dotée d'un secrétariat du libre-échange. Il existe actuellement un secrétariat fictif. Il s'agit d'un bureau formé de fonctionnaires des trois pays. Ils travaillent à partir d'Ottawa, de Washington et de Mexico. Ce secrétariat n'a aucune permanence ni aucun statut juridique. C'est une organisation qui a bifurqué ou même trifurqué. Et non une organisation trilatérale. Je suggère, et cela pourrait être effectué dans le cadre actuel créé par le chapitre 20 de l'ALENA, que l'on mette sur pied un secrétariat permanent de l'ALENA. Les droits additionnels pourraient être versés à ce secrétariat. Par exemple — sans menacer d'aucune manière le système de recours commerciaux qu'affectionnent les Américains — il pourrait produire des rapports, recueillir des données et dispenser des services aux trois gouvernements. Je ne pense pas que ce serait impossible à réaliser dans le cadre de l'actuel traité.

La deuxième mesure que je suggère dans mon document a trait au manque de permanence d'une autre disposition importante de l'ALENA, et je veux parler des mécanismes de règlement des différends. Je suggère la mise sur pied d'un tribunal permanent de l'ALENA. Il n'aurait aucune incidence sur la compétence des groupes spéciaux tels qu'ils existent dans leur forme actuelle, mais il pourrait permettre de constituer un groupe permanent de juges, si vous voulez. Un tel tribunal pourrait siéger n'importe où, même à Moose Jaw, et je pense que l'honorable sénateur y serait favorable.

Une liste permanente spéciale d'experts ou un tribunal permanent pourrait s'attaquer aux différends visés par le chapitre 19 et le chapitre 20 ainsi qu'aux différends sur

there would be work for that court. The process would be institutionalized instead of having what I think is an unsatisfactory ad hoc panel system.

In parentheses, I do point out in my paper that the panels do work very well. The panel decisions are well written, diligent and well-researched, but it is still an ad hoc system.

My final suggestion is more controversial. I call it “improving the options for dispute resolution.” I suggest consideration be given to taking private disputes such as the softwood lumber dispute and off-ramping that for a period of time, taking it out of the private remedial process and elevating it to the level of state-to-state dispute resolution. This process would be perhaps mechanically somewhat tricky, but conceptually it would work this way. Where a countervailing or anti-dumping duty case arises — and it is a private remedy action, driven by the private parties — the private parties come forward with a complaint. That complaint is investigated. It is a private type of remedy. Where certain criteria are met and that action engages broad economic and policy interests of one or another NAFTA government, there should be a way of saying, “We will suspend the private remedy process and it will become a matter to be resolved by governments.”

Significant technical and legal issues must be addressed. Take softwood lumber as an example. It is a private law action. The U.S. government has come up with proposals for resolving the matter that they say would have to fit within the framework of our anti-dumping and countervailing duty regime. My view is that that is unacceptable. We should settle the matter at the level of governments and sidetrack the private process.

In my paper, I suggest that some thought should be given to doing that so that a broad-based dispute like softwood lumber could be properly settled at the level of governments. If it cannot be resolved through negotiation, then a NAFTA panel could make the determination. In the softwood lumber case, that panel would decide whether provincial stumpage programs are or are not in conformity with the NAFTA.

Those are my simple suggestions. They are narrowly focused on the dispute resolution process, but I believe my suggestions raise some interesting issues. I am happy to discuss them further with honourable senators.

Mr. Jon Johnson, Partner, Goodmans, LLP: Honourable senators, I should like to advise the committee that Mr. Herman comes from about an hour's drive east of Moose Jaw, so you should take the particular recommendation of a court in that city under advisement.

l'investissement. Nous voyons cela tous les jours. Il y a assez de travail et une masse critique de différends suffisante pour tenir ce tribunal occupé. Le processus serait institutionnalisé plutôt que de dépendre du système de groupes spéciaux ponctuels qui, à mon avis, laisse à désirer.

Entre parenthèses, je souligne dans mon exposé que les groupes spéciaux font de l'excellent travail. Les décisions du groupe sont bien rédigées, prises avec diligence et bien documentées, mais il reste qu'il s'agit d'un système ad hoc.

Ma dernière suggestion est plus controversée. Je l'appelle «améliorer les options concernant le règlement des différends». Je suggère que l'on envisage de prendre des différends comme celui du bois d'oeuvre et de lui ouvrir une porte de sortie durant un certain temps, c'est-à-dire de le retirer du mécanisme de règlement des différends commerciaux privés pour l'amener au niveau des différends de nation à nation. Il se peut que ce mécanisme se révèle compliqué sur le plan des rouages, mais voici comment il s'articulerait sur le plan conceptuel. Lorsque survient un litige en rapport avec les droits compensateurs ou les mesures antidumping — et il s'agit d'un recours commercial dont l'initiative a été prise par des intérêts privés — les parties du secteur privé se présentent avec leur plainte. On fait enquête sur cette plainte. Il s'agit d'un recours privé. Lorsque certains critères s'appliquent et que les mesures envisagées ont une incidence sur de vastes intérêts économiques et politiques pour l'un ou l'autre des gouvernements membres de l'ALENA, on devrait pouvoir dire, «Nous allons suspendre le processus de recours privés et la question sera résolue par les gouvernements».

Des problèmes importants sur le plan technique et juridique doivent être réglés. Prenez par exemple le bois d'oeuvre. Voici un exemple d'une action engagée en vertu d'une loi d'intérêt privé. Le gouvernement américain a fait des propositions de règlement qui devraient selon lui s'insérer dans le cadre de notre régime de mesures antidumping ou de droits compensateurs. À mon avis, c'est inacceptable. Nous devrions régler ce différend entre gouvernements et mettre le processus privé sur la voie d'évitement.

Dans mon exposé, je suggère que l'on devrait réfléchir à cette proposition de manière à ce qu'un différend de l'envergure de celui du bois d'oeuvre puisse être réglé à l'échelle des gouvernements. S'il ne peut être réglé par voie de négociation, dans ce cas un groupe spécial de l'ALENA pourrait prendre la décision finale. Dans le cas du bois d'oeuvre, le groupe spécial déterminerait si les programmes provinciaux de droits de coupe sont conformes ou non aux dispositions de l'ALENA.

Ce sont mes simples suggestions. Elles visent précisément le mécanisme de règlement des différends, mais je pense qu'elles soulèvent des questions intéressantes. Je suis ravi de pouvoir en discuter plus avant avec les honorables sénateurs.

M. Jon Johnson, partenaire, Goodmans, LLP: Honorables sénateurs, j'aimerais informer le comité que M. Herman vient d'une région située à environ une heure de trajet en voiture de l'est de Moose Jaw, aussi vous auriez intérêt à ne pas prendre à la légère sa suggestion de créer un tribunal dans cette ville.

I have also submitted a paper. I will certainly not read it, as it is too long and didactic. However, I will simply run through some of the highlights of the paper. I will touch on dispute resolution, but the paper is simply a linear description of how we got from the FTA to where we are now. Using that flow, I will touch on a number of issues, dispute settlement obviously being one, and issues related to the trade in goods.

The motivation of the Free Trade Agreement was to improve access to the U.S. market. That was accomplished with the creation of a free trade area. Mr. MacLaren described what a free trade area is and what it is not. It is a very flexible arrangement whereby each of the members maintains its own external policies, which is both good and bad. The bad aspect revolves around the retention of the U.S. of the right to pursue trade remedy actions against Canadian goods. The good aspect is that we did not have to harmonize many policies that we have vis-à-vis other countries with U.S. policies. The free trade area was the only thing that was feasible under the circumstances.

On the good side, the FTA basically accomplished tariff elimination. It accomplished a number of positive things. However, it did not address several key disputes that existed at the time between Canada and the United States. The agricultural provisions of the FTA were extremely tentative. Each country had quite restrictive regimes in place with respect to agricultural goods, us with our dairy and poultry and the U.S. with sugar and a number of other things. There were concerns about wheat exports.

As far as softwood lumber is concerned, we were in round two with softwood at the time. The only thing the FTA did about softwood lumber was to sanction an export tax that we agreed to solve what was then Lumber II.

As far as trade remedies are concerned, they can thoroughly disrupt trade. Countervailing duties can be very high. The regime has often been referred to as contingency protection, which is exactly what it is.

The Canadian negotiators had as their objective the elimination of anti-dumping and countervailing duty laws through the harmonization of competition laws in regard to anti-dumping and through an agreement on subsidies to deal with countervail. Serious efforts were made in this regard, but the negotiations broke down, particularly on subsidies. The two sides were nowhere near close.

Canada settled for a binational panel review process. Binational panels review certain final determinations in anti-dumping and countervailing duty cases, but they apply the domestic law of the country in question. They would apply U.S.

J'ai moi aussi déposé un document. Je n'ai aucune intention de le lire, il est trop long et trop didactique. Cependant, je vais passer en revue certains faits saillants. Je vais parler du règlement des différends, mais ce document se résume à une description linéaire des étapes ayant conduit à l'ALE tel que nous le connaissons. À partir de là, je vais aborder quelques questions, et le règlement des différends est certainement un sujet que je vais toucher, ainsi que d'autres ayant trait au commerce des marchandises.

La motivation à l'origine de l'Accord de libre-échange était d'améliorer l'accès au marché américain. Cet objectif a été atteint avec la création d'une zone de libre-échange. M. MacLaren a bien décrit en quoi consiste une zone de libre-échange. Il s'agit d'un arrangement très souple à partir duquel chacun des membres conserve ses propres politiques externes, ce qui comporte à la fois des avantages et des désavantages. Les désavantages sont notamment la décision des États-Unis de conserver leur droit d'imposer des recours commerciaux aux marchandises canadiennes. Les avantages sont que nous n'avons pas eu à harmoniser de nombreuses politiques qui existaient déjà à l'égard d'autres pays avec les politiques américaines. La zone de libre-échange était la seule chose envisageable dans les circonstances.

Si on regarde le bon côté des choses, l'ALE a pratiquement réussi à éliminer les tarifs douaniers. Il a obtenu un certain nombre de succès. Cependant, il a échoué dans le règlement de plusieurs différends importants qui existaient déjà à l'époque entre le Canada et les États-Unis. Les dispositions relatives à l'agriculture de l'ALE étaient extrêmement tentantes. Chaque pays avait mis en place des régimes assez restrictifs en ce qui concerne les marchandises agricoles, de notre côté avec les produits laitiers et la volaille, et les Américains avec le sucre et un certain nombre d'autres produits. On entretenait des inquiétudes au sujet des exportations de blé.

En ce qui concerne le bois d'oeuvre, à l'époque nous avons entamé la deuxième manche. La seule chose qu'a réussi à faire l'ALE en ce qui a trait au bois d'oeuvre, fut de sanctionner une taxe à l'exportation que nous avons accepté de régler et que l'on avait appelée la deuxième décision relative au bois d'oeuvre.

Pour ce qui est des recours commerciaux, ils peuvent avoir des effets catastrophiques sur les échanges commerciaux. Les droits compensateurs peuvent être très élevés. On a maintes fois qualifié le régime de protection exceptionnelle, et c'est exactement de cela qu'il s'agit.

Les négociateurs canadiens avaient comme objectif l'élimination des lois sur les mesures antidumping et sur les droits compensateurs et pensaient y arriver par l'harmonisation des lois sur la concurrence en ce qui concerne l'antidumping et au moyen d'un accord sur les subventions pour ce qui est de la perception de droits compensateurs. De sérieux efforts ont été faits à cet égard, mais les négociations ont échoué, en particulier sur la question des subventions. Les deux parties se trouvaient à des années lumière l'une de l'autre.

Le Canada a accepté la mise en place d'un mécanisme d'examen par un groupe spécial binational. Les groupes spéciaux binationaux examinent certaines décisions finales dans les actions engagées en vue d'appliquer des mesures antidumping

law in a U.S. anti-dumping and countervailing duty case. The thinking was that they would be more objective. That probably has proven correct. The binational panel process, despite its weaknesses, has been quite useful.

The other area that the FTA touched upon was the issue of safeguards. Article 19 of the GATT sanctions safeguards. The anti-dumping and countervailing duties are levied against unfair trade practices. With the safeguard, you do not need an unfair trade practice. You can levy a safeguard in the form of a tariff or a quota if surges of imports are damaging the domestic industry. The FTA approached it by saying that if you had a U.S. safeguard against goods from all over, that is, a global safeguard, as they say, against goods from all over, the Canadian goods would be exempted unless they were contributing to the serious injury.

On services, the FTA agreement was tentative, but it was much heralded at the time because there was no agreement on services anywhere. It was more or less the first of its kind.

As far as dispute resolution is concerned, the NAFTA process is modelled on the FTA process. At the time, what we had with the GATT was a quantum leap forward. The FTA set out procedures for the establishment of panels, time limits for the panel to come to a resolution and certain consequences in the event of non-compliance. The critical thing at the time was that under the GATT, no dispute settlement procedure was set out in any agreement. The GATT did not provide it. It was supposed to be provided in the international trade organization that Mr. MacLaren referred to, but that never happened. An ad hoc process built up over the years. The most significant thing about the GATT process is the losing party could block the adoption of the report. Under the FTA system, that could not happen. If we compare what the FTA did compared to the GATT, it was a substantial step forward.

Moving on to NAFTA with respect to goods, the free trade model was kept and expanded to include Mexico. A number of technical things were done. Automotive trade was a big issue at the time because of fights over rules of origin. Essentially, that problem was solved in the NAFTA through the establishment of immensely complicated rules of origin, but somehow it defused the trade fight. That matter has not flared up again, although the industry is not terribly happy with the rules. Sometimes you get what you wish for and it is not really what you like. That has become a non-issue.

et des droits compensateurs, mais ils appliquent le droit du pays en question. Aussi, ils appliquaient les lois américaines dans les actions ayant trait aux mesures antidumping et aux droits compensateurs aux États-Unis. On pensait qu'ils seraient plus objectifs. Et on a eu probablement raison. Le mécanisme des groupes spéciaux binationaux, malgré ses faiblesses, a été très utile.

Les sauvegardes sont un autre secteur dans lequel est intervenu l'ALE. L'article 19 du GATT sanctionne les sauvegardes. Les mesures antidumping et les droits compensateurs sont imposés à l'endroit des pratiques commerciales déloyales. Avec les sauvegardes, il est inutile d'invoquer les pratiques commerciales déloyales. Il suffit d'imposer une sauvegarde sous la forme d'un tarif ou d'un quota si un gonflement des importations menace l'industrie nationale. L'ALE abordait cet aspect en disant que s'il existait une sauvegarde contre des marchandises en provenance des quatre coins du monde, il s'agissait d'une sauvegarde globale, comme ils disaient, pour les protéger contre les marchandises de diverses provenances, les marchandises canadiennes seraient exemptées, à moins qu'elles aussi ne causent de sérieux préjudices.

En ce qui concerne les services, l'accord de libre-échange était embryonnaire, mais on en a beaucoup parlé à l'époque parce qu'il n'existait aucun accord sur les services nulle part ailleurs. Il s'agissait ni plus ni moins du premier du genre.

Pour ce qui est du règlement des différends, les mécanismes de l'ALENA sont calqués sur ceux de l'ALE. À l'époque, ce que nous avions obtenu avec le GATT constituait un grand bond en avant. L'ALE établissait des procédures relatives à la mise sur pied de groupes spéciaux, des délais limites pour la prise de décision et certaines conséquences dans l'éventualité d'une non-conformité. L'élément essentiel à l'époque était qu'en vertu du GATT, aucun mécanisme de règlement des différends n'était prévu dans aucun accord. Le GATT n'en prévoyait pas. Ces mécanismes étaient censés exister au sein de l'organisation internationale du commerce à laquelle M. MacLaren a fait allusion, mais cela ne s'est jamais produit. Des mécanismes ponctuels ont été créés avec le temps. L'élément le plus significatif au sujet du processus du GATT était que la partie défaite pouvait bloquer l'adoption du rapport. Avec le système de l'ALE, c'était impossible. Si nous comparons ce que l'ALE a permis de réaliser par rapport au GATT, cela représentait un important pas en avant.

Pour en venir à l'ALENA, en ce qui concerne les marchandises, le modèle de libre-échange a été conservé et élargi de manière à inclure le Mexique. On a procédé à un certain nombre d'améliorations techniques. Les échanges commerciaux dans l'industrie de l'automobile représentaient un enjeu important à l'époque en raison des conflits entourant les règles d'origine. Essentiellement, ce problème a été résolu avec l'ALENA par la mise en place de règles d'origine extrêmement compliquées, mais qui ont quelque part réussi à désamorcer les conflits commerciaux. Cette question n'a pas encore refait surface, même si l'industrie n'est pas vraiment satisfaite de ces règles. Parfois on obtient ce que l'on désire, mais on finit par s'apercevoir que ce n'est pas réellement ce que l'on voulait. Cette question est devenue inexistante.

As far as textiles are concerned, the bad aspect of NAFTA was to tighten up the rules of origin to be stricter. The good aspect of NAFTA from the standpoint of Canadian exporters to the United States is that certain provisions in those rules permitted producers of garments in Canada from imported fabric to export to the United States duty free.

Probably the biggest single and most dramatic change actually occurred in Mexico with the agreement with Mexico. Mexican policy was quite restrictive, particularly in the auto sector. There was an immensely complicated agreement called the Mexican Automotive Decree. It was not an agreement; it was a unilaterally imposed system. Its provisions had the sigma signs in it, which always makes me nervous. NAFTA achieved the dismantling of that process, which should create a significant opportunity for the Canadian automotive industry. I do not know whether it has, but it should.

On the negative side with respect to goods, the Canada-U.S. agreement on agricultural goods was carried forward with the same deficiencies. Those issues all remain pretty much unresolved. As far as softwood lumber is concerned, the NAFTA did not address it. However, a NAFTA binational panel achieved a victory of that in the third iteration of softwood lumber, Lumber III.

As far as trade remedies are concerned, NAFTA maintained the FTA status quo. The binational panel process was carried forward. No attempt was made at the negotiation of a subsidies code. Clearly, that was not on.

As far as safeguards are concerned, the FTA safeguard process was carried forward into NAFTA, which has been quite useful. Canadian goods have been shielded from U.S. safeguard actions on several instances. Wheat gluten is one; steel one is another. As Mr. Herman pointed out in his paper, Canadian exports are subject to surge reviews, so it is a sword hanging over our heads on steel. However, it is better than being caught up with it. One other problem with the safeguard exemption is that both the panel and the appellate body in the WTO case in that particular safeguard have taken exception to it.

As far as services are concerned, the NAFTA services regime was far more robust than that created by the FTA. The obligations were general; it was a top down approach. I do not know that the services regime has been that terribly important between Canada and the U.S. Marine services are restricted on both sides. That seems to be a natural fact of life. Air services are very restrictive in the NAFTA, but they are generally dealt with a whole different system of treaties. They have been substantially liberalized, not because of NAFTA but for other reasons. Land

En ce qui concerne les textiles, l'ALENA a eu comme conséquence négative d'avoir contribué à resserrer encore davantage les règles d'origine qui sont devenues plus strictes. Les bons côtés de l'ALENA, du point de vue des exportateurs canadiens à destination des États-Unis, sont que certaines dispositions dans ces règles permettent aux manufacturiers de vêtements du Canada qui importent leur tissu de les exporter aux États-Unis en franchise de droits.

Il est probable que le changement le plus radical et le plus important à s'être produit a eu lieu à Mexico dans le cadre de l'entente avec le Mexique. En effet, il existait un accord extrêmement compliqué que l'on appelait le Décret de l'automobile mexicain. Il ne s'agissait pas vraiment d'un accord, mais plutôt d'un système imposé unilatéralement. Ses dispositions utilisaient le symbole sigma, et cela me rend toujours nerveux. L'ALENA a réussi à démanteler ce mécanisme, ce qui devrait créer des occasions intéressantes pour l'industrie de l'automobile canadienne. J'ignore si elle a saisi ces occasions, mais elle devrait le faire.

Pour ce qui est des désavantages en ce qui concerne les marchandises, l'accord canado-américain sur les produits agricoles a été mis de l'avant avec les mêmes lacunes. Ces questions sont presque toutes demeurées non résolues. La question du bois d'oeuvre n'a tout simplement pas été abordée. Toutefois, un groupe spécial binational de l'ALENA a remporté une victoire à cet égard caractérisée par la troisième décision du groupe spécial dans le domaine du bois d'oeuvre.

En ce qui concerne les recours commerciaux, l'ALENA a maintenu le statu quo qui existait déjà dans l'ALE. Le mécanisme des groupes spéciaux binationaux a été mis de l'avant. On n'a fait aucune tentative en vue de négocier un code des subventions. De toute évidence, ce sujet n'était pas à l'ordre du jour.

Pour ce qui est des sauvegardes, le processus qui existait déjà dans l'ALE a été reporté dans l'ALENA, et cela s'est avéré très utile. En effet, les marchandises canadiennes ont été protégées contre les actions engagées par les États-Unis au chapitre des mesures de protection à plusieurs reprises. Le gluten de blé l'a été, et l'acier aussi. Comme l'a fait remarquer M. Herman dans son témoignage, on surveille étroitement les exportations canadiennes afin de déceler les gonflements soudains, nous vivons donc avec une épée au-dessus de nos têtes en ce qui concerne les exportations d'acier. Mais c'est quand même mieux que d'être coincés avec ces mesures de protection. Un autre problème lié à l'exemption des sauvegardes est que le groupe spécial et l'organe d'appel de l'OMC pour cette sauvegarde particulière ont soulevé une objection dans ce cas particulier.

En ce qui regarde les services, le régime de l'ALENA était beaucoup plus robuste que celui qui avait été créé par l'ALE. Les obligations étaient générales; on avait adopté une approche descendante. Je ne pense pas que le régime des services a joué un rôle terriblement important entre le Canada et les États-Unis. Les services maritimes sont soumis à des restrictions des deux côtés. Cela semble tout naturel. Les services aériens sont très restrictifs dans l'ALENA, mais en règle générale ils sont soumis un système entièrement différent de traités. Ils ont été passablement

transportation between Canada and the United States has not been an issue. The big issue on services there was between the United States and Mexico. The Americans had promised liberalization and they did not deliver. They refused to issue permits to Mexican trucking firms. There has been a NAFTA chapter 20 case on that. The Mexicans won, but it is still a problem.

With respect to financial services, the NAFTA regime is quite comprehensive but, again, it is not a big thing as between Canada and the United States. The United States has never been particularly restrictive as regards foreign financial services. The problems there were more internal. Their banking system, in particular, is very restrictive as far as interstate branching. Those various problems solved themselves. Canadian banks have been the beneficiaries, but that had nothing to do with NAFTA.

However, there was significant liberalization of the Mexican banking regime under NAFTA. It is not totally liberalized. In 1982, there was a nationalized banking system in Mexico; in 1990, they started privatizing with severe ownership restrictions. NAFTA has opened a large window of opportunity for U.S. and Canadian financial institutions, but I do not know the extent to which they have taken advantage of that.

As far as dispute resolution is concerned, the NAFTA chapter 20 carried forward the FTA process virtually unchanged. The FTA process was quite extensively used. We did not think it was extensive at the time, but there were five cases in five years. Two of the cases could have been brought under the GATT as well. One was a U.S. case and the other was a Canadian case. They chose the FTA process.

NAFTA chapter 20 has hardly been used at all. There have only been three cases and they have all been NAFTA-specific. One involved dairy tariffs, which we won. I will not go into the details I touch on in my brief. The other cases involve specific NAFTA provisions as between Mexico and the United States.

After NAFTA came into effect, the WTO came into effect. The WTO agreement incorporated the original GATT, but it covers a whole host of other areas. As far as the trade remedy and dispute resolution is concerned, the trade remedy side included a improved anti-dumping code. There was one under the Tokyo Round agreement but the WTO is a significant improvement. More important, it included an agreement called the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, which defined "subsidy" for the first time. That did not exist under the

libéralisés, mais pas en raison de l'ALENA, pour d'autres raisons. Le transport terrestre entre le Canada et les États-Unis n'a jamais posé de problème. La grande question en ce qui regarde les services s'est posée entre les États-Unis et le Mexique. En effet, les Américains avaient annoncé une libéralisation, mais ils n'ont pas tenu promesse. Ils ont refusé de délivrer des permis aux entreprises de camionnage mexicaines. Il y a eu une action engagée au terme du chapitre 20 de l'ALENA à cet égard. Les Mexicains ont gagné leur cause, mais le problème n'est pas réglé pour autant.

Quant aux services financiers, le régime de l'ALENA est assez complet à cet égard, mais encore une fois, il ne s'agit pas d'un enjeu réel entre le Canada et les États-Unis. Les États-Unis n'ont jamais été particulièrement restrictifs en ce qui concerne les services financiers étrangers. Les problèmes à cet égard relevaient davantage des rouages internes. Leur système bancaire, en particulier, est très restrictif en ce qui concerne la possibilité d'ouvrir des succursales entre États. Ces problèmes divers ont fini par se régler. Les banques canadiennes en ont bénéficié, mais l'ALENA n'y est pour rien.

Toutefois, on a noté une libéralisation importante du régime bancaire mexicain en raison de l'ALENA. Il n'est pas encore totalement libéralisé. En 1982, le système bancaire était nationalisé au Mexique; en 1990, on a commencé à le privatiser en imposant de sévères restrictions au droit de propriété. L'ALENA a créé une conjoncture favorable pour les institutions financières américaines et canadiennes, mais j'ignore dans quelle mesure elles en ont tiré parti.

Si on considère le règlement des différends, le chapitre 20 de l'ALENA a repris presque intégralement le mécanisme qui existait avec l'ALE. On a eu recours à maintes reprises au mécanisme de l'ALE. À l'époque, on ne trouvait pas que c'était si souvent, mais il y a eu cinq actions en cinq ans. Deux de ces actions auraient tout aussi bien pu être engagées en vertu du GATT. L'une des actions avait été engagée par les États-Unis, et l'autre par le Canada. Ils ont opté pour le mécanisme de l'ALE.

C'est à peine si on a eu recours au chapitre 20 de l'ALENA. Il n'y a eu que trois plaintes et elles visaient toutes l'ALENA. L'une portait sur les tarifs sur le lait et les produits laitiers, et nous l'avons remportée. Je n'entrerai pas dans tous les détails que je donne dans mon exposé. Les autres plaintes visaient des dispositions particulières de l'ALENA, qui concernaient le Mexique et les États-Unis.

Après l'entrée en vigueur de l'ALENA, ce fut celle de l'OMC. L'accord à l'origine de l'OMC intègre les dispositions du GATT initial, mais il couvre aussi un vaste éventail d'autres secteurs. Pour ce qui est des recours commerciaux et du règlement des différends, les volets touchant les recours commerciaux comprenaient notamment un code de mesures antidumping amélioré. Il en existait déjà un qui découlait de l'accord du Cycle de Tokyo mais celui de l'OMC représente une amélioration notable. Et, encore plus important, il comprenait une entente

GATT. NAFTA never made a stab at it. The FTA negotiators tried but could not do it. However, we now end up with a definition of "subsidy."

As far as dispute settlement procedures, the WTO represented a quantum leap from the GATT because it eliminated the concept of a losing party being able to block the adoption of a report, and it set out a formal procedure. It has many analogies to the NAFTA procedure. There are a couple of significant advantages, though. First, panel selection in a WTO case proceeds expeditiously. The Director General of the World Trade Organization chooses the panellists in consultation with a member, but if a panel does not emerge in several weeks, you end up with a panel.

Second, Mr. Herman talked about the lack of institutional support in NAFTA. The WTO panels have a secretariat to draw on and they get a lot of institutional support. Some panels say too much support sometimes, but NAFTA panels of any description are pretty much on their own.

The third feature is a standing appellate body. There are criticisms of the appellate body, but essentially they have brought a great deal of consistency to WTO law.

The WTO process is very popular. We are up to almost 300 disputes, and there have been many cases decided with the WTO process, so it is well understood.

It, of course, is up for negotiation and renegotiation. Numerous suggestions have been made by Canada, the U.S., the EC and a whole host of other countries. There are many pages of suggestions on the WTO Web site, but the sense one gets is there is no real dispute with the fundamental structure of the system. Most of the suggestions deal with the technical operation of the system.

The one difficulty with the system of dispute settlement understanding, DSU, which is inherent in NAFTA or any dispute settlement system in a trade agreement, is that these procedures are designed to settle disputes between sovereign states. At the end of the day, a sovereign state does not have to comply. In particular, you cannot make the United States comply. If they comply, great. If they do not comply, you are left with the concept of compensation; in other words, the losing party says, "I will not comply, but I will do some trade liberalizing in some other sector." That is a poor second best, but the worst option is retaliation. Retaliation is often meaningless, particularly when you have a small country that has won a case against a large country. That is an inherent difficulty.

appelée Accord sur les subventions et les mesures compensatoires qui définissait les «subventions» pour la première fois. Cette entente n'existait pas en vertu du GATT. L'ALENA n'avait jamais fait de tentative à cet égard. Les négociateurs de l'ALE ont essayé, mais ont échoué. Cependant, il se trouve qu'aujourd'hui, nous avons enfin une définition de ce qu'est une «subvention».

En ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends, l'accord de l'OMC a représenté un énorme bond en avant par rapport au GATT parce qu'il élimine le concept voulant que la partie succombante puisse bloquer l'adoption d'un rapport, et en outre il établit un mécanisme officiel. Ce mécanisme présente beaucoup de similitudes avec celui de l'ALENA. Il comporte deux ou trois avantages significatifs, toutefois. Premièrement, la sélection des membres du groupe spécial s'effectue avec toute la célérité possible dans le cas de l'OMC. Le directeur général de l'Organisation mondiale du commerce choisit les membres du groupe spécial en consultation avec un membre, mais si un groupe n'émerge pas en l'espace de quelques semaines, il reste qu'il finit par y en avoir un.

Deuxièmement, M. Herman a parlé du manque de soutien institutionnel dans l'ALENA. Les groupes spéciaux de l'OMC ont un secrétariat à leur service et ils peuvent compter sur un excellent soutien institutionnel. Certains groupes disent que ce soutien est parfois exagéré, mais les groupes spéciaux de l'ALENA quels qu'ils soient doivent se débrouiller tout seuls.

La troisième caractéristique est un organe d'appel permanent. L'organe d'appel fait l'objet de critiques, mais essentiellement il a contribué à donner beaucoup de cohérence à la loi sur l'OMC.

Le mécanisme de l'OMC est très populaire. Nous avons dénombré près de 300 différends, et on a rendu des décisions dans bon nombre de ces cas au moyen du mécanisme de l'OMC, donc il est bien compris.

Bien entendu, il faut négocier et renégocier. Il y a eu de nombreuses suggestions faites par le Canada, les États-Unis, la CE, et un tas d'autres pays. On peut lire des pages de suggestions sur le site Web de l'OMC, mais l'impression qui se dégage de tout cela est qu'il n'y a pas vraiment de contestation à l'égard de la structure fondamentale du système. La plupart des suggestions ont trait au fonctionnement technique du système.

L'une des difficultés que comporte le système du Mémoire d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends, ou Mémoire d'accord, qui est inhérent à l'ALENA ou à tout système de règlement des différends dans le cadre d'un accord commercial, est que ces procédures sont conçues pour le règlement de différends entre des États souverains. Et en bout de ligne, un État souverain n'est pas tenu de se conformer à la décision finale. En particulier, s'il s'agit des États-Unis d'Amérique. S'ils se conforment, tant mieux. Sinon, vous pouvez toujours recourir au concept de la compensation; autrement dit, la partie succombante peut dire, «Je ne me conformerai pas, mais je vais libéraliser le commerce dans un autre secteur.» C'est un pis aller, mais la pire des éventualités reste celle des représailles. En effet, les représailles sont souvent absurdes, et en particulier lorsqu'un petit pays l'emporte contre un grand pays. Il s'agit d'une difficulté inhérente.

As far as dispute resolution in NAFTA versus the WTO, as I indicated, there have been only been three NAFTA cases. That would suggest the WTO is the forum of choice.

That is probably correct. I think when you look at the cases, there is an explanation for each one. For example, the U.S. brought its periodicals case under the WTO because there is a cultural exemption under NAFTA. They could have taken measures of equivalent economic effect. However, they wanted to have a panel say, "Canada, you are wrong and you have to fix this." In the patent term case, they would have lost under NAFTA, because we comply fully with the NAFTA patent rules. It was the WTO one that was problematic. In any event, there is probably a preference for bringing cases before the WTO.

I want to wrap up with a description of the Canada-U.S. situation and the two biggest issues. There is a trade remedy issue, anti-dumping and countervail. We will have face this with softwood lumber. With softwood lumber or any case — but softwood lumber comes to the fore — we have a NAFTA binational panel process and a WTO process, each of which is half a solution. The NAFTA process is great because if we win, we get all our money back. From the standpoint of implementation, it is wonderful. On the other hand, it has to apply U.S. law.

The WTO process applies WTO law, and we can win on that. However, the problem is implementation. The issue of implementing these WTO decisions on anti-dumping and countervailing duty cases is up in the air. Panels have tended to duck the issue. How this will play out is important, and we do not know how it will work.

The other thing I raised in the paper is the issue of security. Obviously, security issues are a concern, at least with respect to Canadian access to the U.S. market. I raise it because it brings out the spectre of the customs union. Customs union has been proposed as a solution. I need not dwell on what has already been said by Mr. MacLaren and Mr. Herman. It is a difficult proposition for Canada and the United States and it is a solution that is not on. Concerns about border checking and the rest of it will have to be resolved in some other way.

The Chairman: When we went through the FTA debate, we were told that the sectoral concept was a non-starter. The argument was whether we should have a free trade agreement or

Si l'on compare le règlement des différends dans l'ALENA avec les mêmes dispositions dans l'OMC, comme je l'ai mentionné, seulement trois causes se sont présentées dans le cadre de l'ALENA. Cela semble suggérer que l'OMC est le forum privilégié.

C'est probablement le cas. Je pense que lorsque l'on examine les plaintes, il y a une explication pour chacune. Par exemple, les États-Unis ont décidé de porter la cause de leurs périodiques devant l'OMC parce qu'il existe une clause d'exemption culturelle aux termes de l'ALENA. Ils auraient pu prendre des mesures qui auraient eu un effet économique équivalent. Toutefois, ils voulaient qu'un groupe spécial déclare: «Le Canada a tort, et il faudra corriger ceci.» Dans la cause sur les brevets, ils auraient perdu en vertu de l'ALENA, parce que nous nous conformons entièrement aux règles sur les brevets contenues dans l'ALENA. Ce sont les règles qui découlent de l'OMC qui posaient des problèmes. À tout événement, on sent qu'il y a une préférence des parties à présenter les causes devant l'OMC.

J'aimerais conclure avec une description de la situation entre le Canada et les États-Unis et leurs deux plus grands sujets de dissension. Il y a la question des recours commerciaux, des mesures antidumping et des droits compensateurs. Nous allons devoir faire face à la musique avec le bois d'oeuvre. Avec le bois d'oeuvre ou avec toute autre cause — mais c'est le bois d'oeuvre qui se démarque — nous disposons du mécanisme des groupes spéciaux binationaux de l'ALENA et du mécanisme de l'OMC, et chacun de ces mécanismes représente la moitié d'une solution. En effet, le mécanisme de l'ALENA est fantastique parce que si nous gagnons, nous récupérons notre argent. Du point de vue de l'application, c'est merveilleux. D'un autre côté, le groupe doit appliquer le droit américain.

Avec le mécanisme de l'OMC, c'est la loi sur l'OMC qui s'applique et nous avons une chance de gagner avec ça. Toutefois, le problème tient à l'application. En effet, la question de l'application de ces décisions de l'OMC dans des causes visant les mesures antidumping et les droits compensateurs est encore vague. Les groupes spéciaux ont eu tendance à esquiver la question. Il est important de voir comment les choses vont évoluer, parce que nous ignorons comment les choses vont se passer.

L'autre point que j'ai soulevé dans mon exposé est la question de la sécurité. De toute évidence, les questions de sécurité sont préoccupantes, du moins en ce qui concerne l'accès du Canada au marché américain. Je le mentionne parce que cela fait jaillir le spectre de l'union douanière. L'union douanière a en effet été proposée à titre de solution. Il est inutile que je revienne sur le sujet qui a déjà été traité par M. MacLaren et M. Herman. Il s'agit d'une proposition épineuse pour le Canada et les États-Unis et c'est une solution qui est loin d'être trouvée. Les préoccupations entourant les contrôles frontaliers et tout le reste devront être résolues autrement.

Le président: Lorsque nous avons eu le débat sur l'ALE, on nous a dit que le concept de l'entente sectorielle était non partant. L'argument étant que nous devons choisir entre un accord de

sectoral agreements. The proposers of the FTA were opposed to sectoral agreements. It is interesting to see how the discussion has evolved in that we now have both.

Mr. Herman, when you mentioned the government-to-government concept, the way I understood it, I thought that the softwood affair had gone to the WTO. We seem to have lost half of it at the WTO, in the sense that the stumpage system has been declared a financial benefit to the companies, but the case has not been made that it is actually a subsidy. I thought it had gone a step up, that it was now between the Government of Canada and the President. Is that what you mean, or is it more?

Mr. Herman: It is partly what I mean.

Part of the softwood case has been put to the WTO, and it will be resolved at a broad state-to-state level. Notwithstanding that, the U.S. anti-dumping and countervailing duty process is still running its course.

It becomes complicated when you try to mesh the results of the WTO process and the results of the NAFTA process and the U.S. trade remedy process. I am suggesting that instead of private remedies continuing to run while governments are trying to resolve this through consultation or dispute settlement, is there not a way in which we could off-ramp the private remedy process or put it in suspension? If governments or a panel resolves it at a government-to-government level, that would end the private remedy process.

That is controversial. Whether the Americans would even consider it is another matter.

The Americans are facing about eight Canadian challenges in one form or another. They may find this vexing. The complexity of disputes overlain with disputes could mean that another way of dealing with a problem of this nature in a comprehensive way might find some resonance in Washington.

Mr. Johnson: I would like to briefly describe the ongoing processes mechanically. Mr. Herman talked about the domestic process continuing in the United States. That is correct. There have been final determinations of dumping, subsidy and injury. All those have been challenged, and the binational panels are deciding U.S. law and will ultimately come to a conclusion. If Canada wins, we get our money back. If we do not win, we will not get our money back. That matter is ongoing.

Parallel to that, Canada has launched three challenges. I am referring to the WTO. There is a challenge on the final determination of "subsidy." We had an earlier challenge on the preliminary determination of "subsidy." Essentially, the panel

libre-échange ou des ententes sectorielles. Les proposants de l'ALE étaient opposés aux ententes sectorielles. Il est intéressant de voir que la discussion a évolué au point que les deux cohabitent maintenant.

Monsieur Herman, lorsque vous avez mentionné le concept du règlement de gouvernement à gouvernement, de la façon dont je l'avais compris, j'ai pensé que la cause du bois d'oeuvre avait été portée devant l'OMC. Il semble que nous ayons perdu à moitié la partie devant l'OMC, dans le sens où l'on a déclaré que le système des droits de coupe représente un avantage financier pour les sociétés, mais on n'a pas réussi à prouver qu'il s'agit véritablement d'une subvention. Je croyais que la discussion avait évolué d'un cran, que la conversation se déroulait maintenant entre le gouvernement du Canada et le Président. Est-ce bien ce que vous vouliez dire, ou allez-vous plus loin que cela?

M. Herman: C'est en partie ce que j'ai voulu dire.

Une partie de la cause du bois d'oeuvre a été portée devant l'OMC, et elle sera réglée à l'échelle de la négociation de gouvernement à gouvernement. Néanmoins, les mécanismes américains de mesures antidumping et de droits compensateurs sont toujours appliqués.

Les choses se compliquent lorsque l'on tente de faire concorder les résultats du mécanisme de l'OMC avec ceux de l'ALENA ainsi qu'avec les mécanismes des recours commerciaux américains. Je veux dire que plutôt que de laisser courir les recours commerciaux pendant que les gouvernements tentent de régler le problème par des consultations ou au moyen du mécanisme de règlement des différends, ne pourrait-on pas trouver une porte de sortie aux mécanismes d'application des recours commerciaux ou du moins les suspendre? Si les gouvernements ou un groupe spécial règlent le problème en discutant de gouvernement à gouvernement, cela devrait mettre fin au mécanisme des recours commerciaux.

C'est une idée controversée. Que les Américains soient amenés à la considérer est une tout autre histoire.

Les Américains doivent répondre à au moins huit contestations de la part des Canadiens, sous une forme ou une autre. Ils pourraient se vexer. La difficulté de régler des différends qui s'additionnent à d'autres différends pourrait inciter Washington à envisager la possibilité de chercher le moyen de régler un problème de cette nature d'une manière plus globale.

M. Johnson: J'aimerais décrire brièvement comment les mécanismes actuels s'articulent. M. Herman a mentionné que les États-Unis maintiennent l'application de leurs mécanismes nationaux. C'est exact. Il y a eu des déterminations finales concernant le dumping, les subventions et les préjudices. Toutes ces décisions ont été contestées, et les groupes spéciaux binationaux sont en train d'étudier les lois américaines et en viendront éventuellement à une conclusion. Si le Canada gagne, nous allons récupérer notre argent. Si nous perdons, nous n'en reverrons pas la couleur. La question est sur le tapis.

En parallèle à cela, le Canada a présenté trois contestations. Je fais référence à l'OMC. L'une de ces contestations porte sur la détermination finale d'une «subvention». Nous avons déjà présenté une contestation au sujet de la détermination

decided that stumpage was a financial contribution; therefore, a provision of goods. It was not so much that the panel did not confer a benefit, but the calculation of benefit was wrong. They used a cross-border analysis that they had no business doing. That was the essence of what was decided in that case. The decision was moot because for technical reasons under U.S. law, the provisional duties were refunded. That matter went away.

There is a final determination case before the WTO. Canada has also challenged the final determination of “dumping.” There is a third challenge underway where Canada has challenged the final determination of “injury.”

Again, if we win the binational panel cases, we get our money back. If we lose or only win in part on the binational panel side, the U.S. system, but we win on the WTO side, then the question is about implementation. There is a question there; there are two parallel tracks.

The Chairman: It seems that the entire business has departed from the situation of 15 years ago. All of the challenges you speak about are at the WTO. The dispute settlement mechanism did not exist at the WTO, as I understand it, when the FTA was agreed upon. Therefore, the process has evolved significantly.

When a matter goes to the WTO, I would have thought, and I do not know, that at the WTO, one may challenge. A panel of representatives from other countries is chosen. It is not a national panel. The strength of that process would be that other countries with similar disputes might agree with you or with whomever you are challenging. You have taken the matter into a bigger arena. The price that the country that loses the case would pay would be the risk of some form of retaliation, not just by you, but by the other 120 members of the WTO, or whatever the numbers are.

Mr. Herman: Just the one country.

The Chairman: The WTO has now become a body of international trade law, has it not? If the decision of the panel is disputed, there is a precedent. Could that precedent work against you if you were in a dispute?

Mr. Herman: Yes, you are absolutely right. My point is that while all of this is happening, the private remedy process runs its course, and anti-dumping and countervailing duties are still being collected when Canadian products cross the border.

préliminaire d'une «subvention». Essentiellement, le groupe spécial a décidé que les droits de coupe représentaient une contribution financière; par conséquent, une fourniture de biens. Ce n'est pas tellement parce que le groupe spécial n'a pas accordé un avantage, mais plutôt parce que le calcul de l'avantage était erroné. On a utilisé une analyse transfrontière qui n'avait pas sa raison d'être. C'est essentiellement ce qui a été décidé dans cette cause. La décision n'avait aucune portée pratique parce que pour des raisons techniques, en vertu des lois américaines, les droits provisoires étaient remboursés. Cet aspect n'a pas été pris en compte.

On attend que l'OMC rende une décision finale à cet égard. Le Canada a également contesté la décision finale en ce qui concerne le «dumping». Le Canada a également une troisième contestation en cours dans laquelle il réfute la décision entourant les «préjudices».

Je le répète, si nous remportons les causes qui sont entendues par le groupe spécial binational, nous sommes remboursés. Si nous les perdons ou si nous remportons seulement partiellement la cause devant le groupe binational, le système américain, mais que nous gagnons devant l'OMC, alors la question qui se pose est celle de l'application. Il y a une question à régler; il y a deux voies parallèles.

Le président: On dirait que toute cette histoire origine d'une situation qui a pris naissance il y a 15 ans. Toutes les contestations que vous mentionnez concernent l'OMC. Le mécanisme de règlement des différends n'existait pas à l'OMC, si je comprends bien, lorsque l'on a accepté l'ALE. Par conséquent, le mécanisme a évolué passablement.

Lorsqu'une affaire est portée devant l'OMC, et je peux me tromper, mais je croyais que devant l'OMC on pouvait contester. Un groupe de représentants de divers pays est mis sur pied. Il ne s'agit pas d'un groupe spécial national. La force de ce mécanisme tient au fait que d'autres pays étant aux prises avec des différends du même genre pourraient être d'accord avec vous ou encore avec la partie avec laquelle vous avez un différend. Vous avez porté votre cause devant une instance plus large. Pour le pays qui perd sa cause, le prix à payer serait le risque de subir des représailles quelconques, non seulement de votre part, mais aussi de la part des 120 autres membres de l'OMC, ou peu importe le nombre exact de membres.

M. Herman: Seulement le pays en cause.

Le président: L'OMC est devenu un organe d'application du droit commercial international, n'est-ce pas? Si la décision du groupe est rejetée, on crée un précédent. Est-ce que ce précédent pourrait jouer contre vous si vous aviez un différend à régler?

M. Herman: Oui, vous avez absolument raison. J'essaie de montrer que pendant que tout cela se déroule, les mécanismes des recours commerciaux continuent de s'appliquer, et les droits antidumping et les droits compensateurs continuent d'être perçus lorsque des produits canadiens traversent la frontière.

The second point that Mr. Johnson raised is that the implementation process at the WTO is fraught with many uncertainties. What you have said, in essence, is correct. I am saying that it is not a perfect system.

The Chairman: I wanted to clear my mind. I was on this committee when we dealt with the FTA originally. I am seeing quite a jump. I remember the arguments in Washington with Congressman Gibbons over the dispute settlement mechanisms and how they would not work. It seems that you are saying that there is a certain change going on in that more and more these issues are going to the WTO.

Mr. Herman: You are right, and the WTO process is a good one. It is about as good as we have had in international law in centuries. It is a multilateral, rules-based dispute settlement process.

The challenge for Canada, though, is that notwithstanding the WTO, which is a multilateral process and a long one, there is an appellate and implementation process that prolongs the matter.

How does Canada approach bilateral trade where we have a potential threat of U.S. trade remedies with which we cannot really deal? If we have to go to the WTO to resolve the problem, that is fine. In theory, that is fine and it works and we may succeed. In the meantime, many people are out of work in British Columbia and Quebec. How do we deal with that issue? That is what I am trying to address.

Mr. Johnson: On the subject of anti-dumping and countervailing duties, the big advantage that the WTO offers is a code. There are pretty stringent rules with respect to conducting an anti-dumping action. There are stringent rules with respect to conducting a countervailing duty action.

When the FTA was negotiated, we had the GATT, which included some rules about dumping. It included minimal rules about countervailing duty actions, no definition of "subsidy" and a dispute settlement process that the loser could block. Now we move to the WTO, where there are firm and strict rules with respect to both anti-dumping and countervailing duty actions and a dispute settlement system that the loser cannot block. We will see a shift to the WTO process. Until something else happens, that process is probably our best hope for dealing with U.S. trade remedy laws.

The Chairman: I see Mr. MacLaren nodding his head as well.

Senator Graham: It would be interesting to ask all the members of the panel if they agree with everything that has been said today, or whether we would require a dispute settlement mechanism that would be binding on all of them.

Le deuxième point qu'a soulevé M. Johnson est que le mécanisme d'application des décisions à l'OMC comporte de nombreuses incertitudes. Ce que vous avez dit, essentiellement, est exact. Je dis seulement que le système n'est pas parfait.

Le président: J'essayais tout simplement de voir clair. Je siégeais à ce comité lorsque nous avons parlé de l'ALE pour la première fois. Je constate une évolution assez impressionnante. Je me rappelle des discussions que nous avons eues à Washington avec le membre du Congrès Gibbons au sujet des mécanismes de règlement des différends auxquels nous reprochions de ne pas donner de résultats. Vous semblez dire que les choses évoluent et que de plus en plus de ces questions sont portées à l'attention de l'OMC.

M. Herman: Vous avez raison, et le mécanisme de l'OMC fonctionne bien. C'est le meilleur que nous ayons eu en droit international depuis des siècles. Il s'agit d'un mécanisme de règlement des différends multilatéral et fondé sur des règles.

Mais tout le défi pour le Canada, cependant, tient au fait que nonobstant l'OMC, qui représente un processus multilatéral assez long, il existe par ailleurs un organe d'appel et un mécanisme d'application qui prolongent la question.

Comment le Canada doit-il aborder le commerce bilatéral alors qu'il vit avec la menace constante de voir les États-Unis appliquer des recours commerciaux auxquels nous ne pouvons opposer aucune parade? Si nous devons nous présenter devant l'OMC pour régler le problème, c'est parfait. En théorie, c'est parfait, et ça fonctionne, et il se peut que nous ayons gain de cause. Dans l'intervalle, des gens perdent leur travail en Colombie-Britannique et au Québec. Comment faut-il réagir à cette situation? C'est le sens de mon intervention.

M. Johnson: Sur le sujet des mesures antidumping et des droits compensateurs, le gros avantage avec l'OMC, c'est qu'il dispose d'un code. Ce code comporte des règles très strictes sur la manière d'engager une action antidumping. Il y a des règles également très rigoureuses concernant les actions liées aux droits compensateurs.

Lorsque l'on a négocié l'ALE, nous avions le GATT qui comportait certaines règles au sujet du dumping. Il incluait des règles minimales au sujet des actions liées aux droits compensateurs, il n'y avait aucune définition des «subventions» et un mécanisme de règlement des différends que le perdant pouvait bloquer. Maintenant, nous nous tournons vers l'OMC qui comporte des règles fermes et strictes en ce qui concerne à la fois les actions liées aux mesures antidumping et aux droits compensateurs et un mécanisme de règlement des différends que le perdant ne peut pas bloquer. Nous assisterons à un changement en faveur du mécanisme de l'OMC. Tant qu'il ne se produira rien d'autre, ce mécanisme représente sans aucun doute notre meilleur espoir de venir à bout des lois américaines sur les recours commerciaux.

Le président: Je vois que M. MacLaren opine dans votre sens.

Le sénateur Graham: Il serait intéressant de demander à tous les témoins s'ils sont d'accord avec tout ce qui a été dit aujourd'hui, ou s'il faut avoir recours à un mécanisme de règlement des différends auquel ils devraient tous se conformer.

It is a real treat to welcome back my friend the Honourable Roy MacLaren to Parliament Hill. He has had a distinguished career here, in the diplomatic corps and in the business community. He has represented us very well in many spheres of activity.

With respect to what Mr. MacLaren had to say and the papers that have been presented to us by Mr. Herman and Mr. Johnson, that information will be invaluable to us in our deliberations.

I wish to turn to the subject of the customs union or the possibility of a customs union. One of our witnesses yesterday proposed a customs union. Mr. MacLaren said today that this is not in the cards. Mr. Johnson said that it is not on. In your conclusion, if I remember correctly, Mr. Herman, you said that it is politically unrealistic. Will there ever be a day when a customs union would be realistic? What are the impediments, apart from size, that might be in the way of a full customs union or a free market?

Mr. MacLaren: A customs union, as you know, would require that the three countries of NAFTA have a common external tariff. That, in turn, would require that NAFTA negotiate in international trade negotiations as a single unit.

I cannot think that such a structure meets Canada's international trade needs or priorities. In effect, the harmonization that is foreseen by the advocates of a customs union would in fact be Canada and Mexico adopting U.S. trade practices. You can be certain that the United States would not adopt Mexican trade practices or Canadian trade practices. There would be a one-way street. Let me repeat that I cannot see in what circumstances today it would be in Canada's interest either to accept a common external tariff, which would be the U.S. tariff in effect; or, second, to have the United States lead trade negotiations on behalf of Canada and Mexico as well as itself.

Your second point is hypothetical. Senator Graham will know from the other place how wary one should be about hypothetical questions. I do not want to speculate on whether there would eventually be circumstances in which some form of customs union or, indeed, a common market would be in Canada's interest. I cannot today foresee in what circumstances that would arise. I would only suggest that the question is necessarily a static question, whereas the trade world is a dynamic trade world. In five years' time, we may see a global trade world in which, God willing, tariffs have been virtually eliminated and that non-tariff barriers have been reduced or eliminated. In such circumstances, a customs union in North America itself would make less and less sense, even less sense than it does today.

C'est un véritable plaisir pour moi d'accueillir mon ami l'honorable Roy MacLaren sur la colline parlementaire. Il a mené une carrière prestigieuse ici, dans le corps diplomatique ainsi que dans le monde des affaires. Il nous a très bien représentés dans de nombreuses sphères d'activités.

Les déclarations faites par M. MacLaren ainsi que les témoignages qui nous ont été présentés aujourd'hui par M. Herman et M. Johnson, auront une valeur inestimable lors de nos délibérations.

J'aimerais que nous nous penchions sur le sujet de l'union douanière ou sur la possibilité d'une union douanière. L'un de nos témoins d'hier a proposé une telle union. Aujourd'hui, M. MacLaren nous a déclaré qu'il y avait très peu de chances que cela se réalise. M. Johnson a affirmé que ce n'était pas à l'ordre du jour. Dans votre conclusion, si je me souviens bien, monsieur Herman, vous avez déclaré que c'était irréaliste sur le plan politique. Est-ce que le jour viendra où une union douanière pourrait être réaliste? Quels sont les obstacles, à part la taille, qui s'opposent à une union douanière complète ou à un marché commun?

M. MacLaren: Comme vous le savez sans doute, pour qu'une union douanière existe, il faudrait que les trois pays membres de l'ALENA adoptent un tarif extérieur commun. S'ils le faisaient, il faudrait par conséquent que l'ALENA négocie à titre d'entité unique lors des négociations commerciales internationales.

Je ne pense pas qu'une telle structure réponde aux besoins du Canada ou à ses priorités en matière de commerce international. En effet, l'harmonisation qui est entrevue par les défenseurs d'une union douanière entraînerait en réalité l'adoption par le Canada et le Mexique des pratiques commerciales des États-Unis. Vous pouvez être certains que les États-Unis n'adopteraient pas les pratiques commerciales mexicaines ou canadiennes. Cela deviendrait un processus à sens unique. Je répète que je ne peux pas imaginer de circonstances dans lesquelles aujourd'hui il pourrait être dans l'intérêt du Canada soit d'accepter un tarif extérieur commun, ce qui reviendrait à adopter le tarif américain; ou encore à demander aux États-Unis de diriger les négociations commerciales au nom du Canada et du Mexique ainsi que pour eux-mêmes.

Votre deuxième question est hypothétique. Le sénateur Graham a sans doute appris dans l'autre Chambre à quel point il faut se méfier des questions hypothétiques. Je refuse de spéculer sur les circonstances qui pourraient un jour ou l'autre faire en sorte qu'une union douanière quelconque ou, à la rigueur, un marché commun, soit dans l'intérêt du Canada. Je suis incapable de voir aujourd'hui des circonstances qui pourraient y être favorables. Je me contenterai de suggérer que la question est nécessairement une question d'ordre statique, alors que le monde des échanges commerciaux est un monde dynamique. Dans cinq ans, il se peut que nous vivions dans un monde où les échanges commerciaux mondiaux, si Dieu le veut, se feront dans un contexte où les tarifs ainsi que les barrières non tarifaires auront été réduits ou éliminés. Dans ces circonstances, une union douanière en Amérique du Nord aurait encore moins de sens qu'elle n'en a aujourd'hui.

Mr. Herman: I agree entirely with what Mr. MacLaren said.

Mr. Johnson: I want to describe a few things you would have to do for a customs union. Remember why we talked about free trade areas and customs unions. Essentially, if you are part of either, you are according to more favourable trade of goods to your fellow members. We give duty-free treatment to U.S. goods that we do not give to goods of Japan. That is a breach of the MFN obligation, unless we are doing it as part of a customs union or free trade area. You start off with that proposition. Similarly, England gives duty-free treatment, perhaps, of goods from France that it does not give to Canada. Two recognized exceptions to that most favoured nation requirement are a customs union and a free trade area.

With a customs union, not only do you have to eliminate the restrictions among yourselves, but you also have to adopt substantially the same restrictions of commerce with respect to goods of all non-member countries. We talk about a common tariff, but that is only the beginning. We also have to harmonize our anti-dumping and countervailing duty regimes. It would not be difficult to harmonize the laws, but it would be very difficult to reach an agreement that we will not do these things against each other.

Further, you would have to harmonize your policies with respect to certain countries. We give liberal treatment to Cuba, whereas Cuba is a pariah to the U.S. We could not construct a customs union without a harmonizing policy, and I think we know what it would be. Other countries are the same. We would have to harmonize textile quotas and other things. All of this requires a lot of decision making. The one thing about the NAFTA is that it does not have much of an institutional structure. You do not have to make a lot of common decisions. We make our decision and the U.S. makes its decisions. With a customs union, you have a common tariff, how do you deal with Cuba, et cetera. Who makes the decision? I think we know who that would be. I suspect that U.S. constitutional law would have huge difficulty with delegating any of those decisions to a non-U.S. body.

Senator Graham: That point has not been raised. I want the record to indicate that I am not advocating a customs union. I raised the point simply because it was advanced yesterday by one of our witnesses.

Senator De Bané: I have a supplementary question to the two points emphasized by our two witnesses, Mr. MacLaren and Mr. Johnson. You explained to us why a customs union would

M. Herman: J'approuve entièrement ce que dit M. MacLaren

M. Johnson: J'aimerais décrire certains facteurs qui devraient être présents pour envisager la mise en place d'une union douanière. Rappelez-vous lorsque nous avons parlé des zones de libre-échange et des unions douanières. Essentiellement, si vous faites partie de l'une ou l'autre, vous accordez des échanges commerciaux plus favorables aux autres membres de la même organisation. Nous accordons aux États-Unis des échanges en franchise de droits que nous n'accordons pas aux marchandises en provenance du Japon. Il s'agit d'une violation de l'obligation relative à la NPF, à moins que nous ne le fassions dans le cadre d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange. C'est le point de départ. De la même manière, l'Angleterre permet des échanges en franchise de droits aux marchandises en provenance de la France qu'elle refuse au Canada. Les deux exceptions reconnues au respect de l'exigence relative à la nation la plus favorisée sont l'existence d'une union douanière et d'une zone de libre-échange.

Avec une union douanière, non seulement vous devez éliminer les restrictions entre les membres, mais aussi vous devez adopter essentiellement les mêmes restrictions au commerce en ce qui concerne les marchandises des pays non membres. Il est question d'un tarif commun, mais ce n'est que le début. Nous devons aussi harmoniser nos régimes en matière de mesures antidumping et de droits compensateurs. Il ne serait pas difficile d'harmoniser les lois, mais il serait très difficile de conclure une entente comme quoi nous n'aurions pas recours à ces dispositions les uns contre les autres.

Par ailleurs, il faudrait aussi harmoniser les politiques à l'égard de certains pays. Nous accordons un traitement libéral à Cuba, alors que Cuba est un paria pour les États-Unis. Nous ne pourrions pas construire une union douanière sans l'harmonisation des politiques, et je pense que nous savons ce que cela signifie. Les autres pays font pareil. Il nous faudrait harmoniser les quotas dans le textile et dans d'autres domaines. Tout cela nécessite la prise d'un nombre important de décisions. Un aspect de l'ALENA est que cet accord n'est pas vraiment doté d'une structure institutionnelle. Il n'y a pas beaucoup de décisions à prendre en commun. Nous prenons nos propres décisions et les Américains prennent les leurs. Avec une union douanière, vous avez un tarif extérieur commun, comment agissez-vous à l'égard de Cuba, et ainsi de suite? Qui prend les décisions? Je pense que nous avons une bonne idée de qui les prendrait. Je soupçonne que le droit constitutionnel des États-Unis éprouverait énormément de réticences à déléguer l'un ou l'autre de ses pouvoirs de décision à un organe non américain.

Le sénateur Graham: Ce point n'a pas été soulevé. Je voudrais, pour le compte rendu, que l'on mentionne que je ne me fais pas le défenseur d'une union douanière. J'ai avancé ce point seulement parce qu'il avait été suggéré par un de nos témoins, hier.

Le sénateur De Bané: J'aimerais poser une question supplémentaire concernant les deux points soulignés par nos témoins, M. MacLaren et M. Johnson. Vous nous avez expliqué

cause a lot of problems, unless we accept being in the back seat and the United States would do the negotiations with foreign countries.

On the other hand, would you agree that there is some downside to the formation of different regional blocks? We are talking about one in North America; tomorrow there will be one for the Americas. Asia will have its own and so will Europe. If all these blocks have regimes of free trade among them, do you agree that down the road regional blocks are not the way to go?

The Chairman: I do not know that that is a supplementary question, senator.

Senator De Bané: We were told why custom unions have negative implications. They are very complex, and that is true. On the other hand, does it make sense to have regional blocks all over when customs unions are so complex?

Mr. MacLaren: Senator De Bané well learned the practice of supplementary questions in the House of Commons. I recognize the technique.

I do not fear regional groupings. I do not fear regional trade liberalization, as long as it is open ended; that is to say, as long as the terms are available to other countries if they wish to accede to such terms.

There is, of course, as the senator knows, a corpus of thinking that is opposed to regional arrangements because they see them as some way in conflict with the multilateral organization, the World Trade Organization. I do not. I would rather view all regional groupings and bilateral and trilateral groupings, of which there are now well over 150 in existence, as building blocks toward an eventual global free trade arrangement. That stepping stone process is enhanced by regional groupings as long as they meet the conditions of the old GATT article 24 and now the World Trade Organization. They must be trade enhancing rather than trade restrictive.

Mr. Johnson: I remember that "hub and spoke" was a popular metaphor during the NAFTA negotiations with the U.S. being the hub and Mexico, Canada and all these other places being the spokes. Jules Katz made the comment about regional groupings, saying that the better metaphor was "spaghetti," given all the different groupings that existed at that time, and there are more now.

I agree with Mr. MacLaren. The one caveat is this: You have an intellectual property chapter in NAFTA as well as in the WTO. They are not quite the same. There are slightly different rules. I do not think we need a third intellectual property agreement, say, in a free trade agreement of the Americas. I think that the regional agreements are fine if they stick to creating free

les raisons pour lesquelles une union douanière nous causerait une foule de problèmes, à moins que nous n'acceptions de laisser le champ libre aux États-Unis et que nous leur permettions de diriger toutes les négociations avec les pays étrangers.

D'un autre côté, seriez-vous favorable à l'idée qu'il y a des aspects négatifs à la formation de divers blocs régionaux? Nous en avons un en Amérique du Nord; il y en aura un autre demain pour les Amériques. L'Asie aura le sien, tout comme l'Europe. Si tous ces blocs ont des régimes de libre-échange entre eux, êtes-vous d'accord avec moi qu'au bout du compte, les blocs régionaux ne sont pas la voie à suivre?

Le président: Je ne sais pas s'il s'agit d'une question supplémentaire, sénateur.

Le sénateur De Bané: On nous a expliqué pourquoi les unions douanières avaient des répercussions négatives. Elles sont très complexes, c'est vrai. D'un autre côté, est-ce que c'est raisonnable de créer tous ces blocs régionaux alors que les unions douanières sont si complexes?

M. MacLaren: Le sénateur De Bané a bien appris la tactique des questions supplémentaires lorsqu'il siégeait à la Chambre des communes. Je reconnais la technique.

Je ne crains pas les regroupements régionaux. Je n'ai pas peur de la libéralisation commerciale à l'échelle régionale, du moment qu'elle fait preuve d'une certaine ouverture; c'est-à-dire, du moment que les conditions sont offertes à d'autres pays s'ils sont prêts à accepter les conditions.

Bien entendu, le sénateur n'est pas sans l'ignorer, il y a un courant d'idées opposé aux arrangements régionaux parce qu'ils sont vus un peu comme allant à l'encontre de l'organisation multilatérale, l'Organisation mondiale du commerce. Je ne suis pas de cet avis. Au contraire, je vois tous ces regroupements régionaux et ces groupes bilatéraux et trilatéraux, et il en existe bien plus de 150 à l'heure actuelle, comme des éléments devant conduire un jour ou l'autre à un accord de libre-échange mondial. Ce processus fondé sur les étapes intermédiaires est favorisé par les regroupements régionaux, du moment qu'ils respectent les conditions de l'article XXIV de l'ancien GATT et de l'actuelle Organisation mondiale du commerce. Ces regroupements doivent favoriser le commerce plutôt que le restreindre.

M. Johnson: Je me souviens que «étoile et satellites» était une métaphore que l'on se plaisait à évoquer durant les négociations entourant l'ALENA, les États-Unis étant l'étoile, et le Mexique, le Canada et tous les autres endroits étant des satellites. Jules Katz a fait un commentaire concernant les groupes régionaux, il a affirmé qu'une métaphore plus appropriée était celle des «spaghettis» étant donné le nombre et l'éventail de groupes régionaux qui existaient à l'époque, et il y en a encore davantage aujourd'hui.

Je suis d'accord avec M. MacLaren. Mais voici une mise en garde: il existe un chapitre sur la propriété intellectuelle dans l'ALENA tout comme dans l'OMC. Mais, ils ne sont pas tout à fait pareils. Les règles y sont légèrement différentes. Je ne pense pas que nous ayons besoin d'un troisième accord sur la propriété intellectuelle, disons, dans le cadre de l'accord de libre-échange

trade areas and liberalizing trade in goods. I think if they try to parallel what the WTO is doing with respect to services, intellectual property, sanitary and phyto-sanitary measures and so on, they can be counterproductive.

Senator Di Nino: An enormous trade volume has been created through NAFTA, and there is no question there will be disputes. The bigger it gets, the more disputes there will be. A lot of people will be employed in trying to sell these things.

I would like to focus on something else and direct my question particularly to Mr. MacLaren whose expertise and experience are of long standing and quite useful. A couple of the witnesses have talked to us about wasting too much of our energy and our resources in Washington. They have suggested that we should be looking at enlarging our influence or strengthening our relationships outside of Washington, particularly when we consider that more than half of the U.S. states — I think that yesterday the minister referred to 38 — count Canada as their number one trading partner. I wonder if that is an opinion that any of you, and particularly Mr. MacLaren, would share.

Mr. MacLaren: I am pleased the honourable senator raised the question because, with a rare display of self-discipline, I cut off my own statement in the interests of brevity before I dealt with that question of trade diversification. Perhaps if I give my notes to the clerk of the committee, it can be recorded.

In any event, trade diversification is essentially part of the answer to the question we are considering today. In my view, Canada will not achieve much more process improvement from NAFTA. Although I would be the first to argue that Canada has benefited economically from the Free Trade Agreement, and I would in no way want to jeopardize the benefits that flow from that remarkable degree of trade with the United States, I urge very strongly that Canada diversify its trade interests. There are a variety of ways of doing so. Senator De Bané spoke of regional and bilateral groupings, but in my view, in the first instance Canada should address the European Union as the most promising of partners in the diversification of our trade. I have to say, and it is perhaps a digression, that this view does not seem to exist in Brussels itself. However, I think with perseverance and energy in Ottawa, we could more vigorously pursue our interests in achieving a free trade agreement with the European Union. I salute the initiatives taken to create free trade with other countries; I did so myself with Chile. I am pleased that we have made progress with Central America, although less happy that our protectionist and accordingly futile shipbuilding subsidy program has disrupted our negotiations with Norway and Singapore. That aside, the fact remains that the central target should be the European Union. I hope the government will

des Amériques. À mon avis, les accords régionaux sont valables, dans la mesure où ils s'en tiennent à créer des zones de libre-échange et à la libéralisation du commerce des marchandises. Je pense que lorsqu'ils essaient de reproduire en parallèle ce que fait l'OMC par rapport aux services, à la propriété intellectuelle, aux mesures sanitaires et phytosanitaires, et ainsi de suite, ils risquent d'aller à l'encontre du but recherché.

Le sénateur Di Nino: On a créé un énorme volume d'échanges commerciaux avec l'ALENA, et il est entendu qu'il risque d'y avoir des différends. Plus il y a d'échanges, et plus on crée de possibilités d'avoir des différends. Bien des gens trouveront du travail pour essayer de vendre toutes ces marchandises.

J'aimerais que nous regardions dans une autre direction et je m'adresse particulièrement à M. MacLaren dont l'expertise et l'expérience sont très vastes et très utiles. Deux ou trois témoins nous ont confié que l'on gaspillait beaucoup trop de notre énergie et de nos ressources à Washington. Ils nous ont suggéré d'élargir notre champ d'influence ou de renforcer nos relations ailleurs qu'à Washington, surtout lorsque l'on considère que plus de la moitié des États américains — je pense qu'hier le ministre a parlé de 38 — parlent du Canada comme de leur principal partenaire commercial. Je me demande si c'est une opinion que l'un d'entre vous, et en particulier M. MacLaren, pourrait partager.

M. MacLaren: Je suis heureux que l'honorable sénateur ait posé la question parce que, en faisant preuve d'une autodiscipline exemplaire, j'ai raccourci ma propre intervention afin de ne pas trop déborder et cela avant d'aborder la question de la diversification des échanges commerciaux. Peut-être que si je transmettais mes notes au greffier du comité, celles-ci pourraient être enregistrées.

À tout événement, la diversification des échanges commerciaux est essentiellement une partie de la réponse à la question que nous étudions aujourd'hui. Selon moi, le Canada n'obtiendra pas tellement d'amélioration au chapitre des mécanismes avec l'ALENA. Même si je suis le premier à faire valoir que le Canada a bénéficié sur le plan économique de l'accord de libre-échange, et que je ne veux d'aucune manière compromettre les avantages qui découlent de ce volume d'échanges commerciaux remarquable avec les États-Unis, je demande avec insistance que le Canada diversifie ses intérêts commerciaux. Il y a un éventail de moyens de le faire. Le sénateur De Bané a parlé des groupes régionaux et bilatéraux, mais à mon avis, le Canada devrait s'adresser en premier lieu à l'Union européenne qui est le partenaire le plus riche de promesses au chapitre de la diversification de nos échanges commerciaux. Je dois dire, et il s'agit peut-être d'une digression, que cette opinion ne semble pas partagée à Bruxelles. Cependant, je pense qu'en déployant davantage de persévérance et d'énergie à Ottawa, nous pourrions défendre plus vigoureusement nos intérêts et réussir à conclure un accord commercial avec l'Union européenne. Je salue les initiatives qui ont été prises en vue de créer des zones de libre-échange avec d'autres pays; je l'ai moi-même fait avec le Chili. Je suis heureux que nous ayons fait des progrès en

pursue the Prime Minister's proposal, repeated over several years, that Canada seek a free trade agreement with the European Union.

Senator Di Nino: I guess I did not articulate my question appropriately. You will find no argument around this table to your comments with regard to diversification outside of the NAFTA. My question was directly related to the restricted nature of this inquiry, which is NAFTA. We were informed that we have reduced our efforts around the NAFTA regions, particularly in the U.S. We closed offices in the 1990s; we have not put as many of our resources to work, in other parts of the U.S. as an example, where we could do a lot better in increasing trade. That is the area I was focusing on, and I did not express it correctly.

I will ask my second question now to allow my colleagues a little time as well. Through the lens of September 11, what has changed in NAFTA?

Mr. MacLaren: I simply pursued in my earlier response the old House of Commons practice of answering the question I wanted to answer, rather than answering your question. I wanted to place on the record a statement that I am an advocate of trade diversification, especially with the European Union. I think I might leave the question of September 11 to my two colleagues.

The idea that we as a government and the Canadian people should invest more money in trade promotion and presumably investment promotion in the United States, seems to me the reverse of the priority we should have. I would argue, to the contrary, that we should be investing in every other area of the world, again, particularly the European Union in the way of trade and investment promotion. In the case of the Free Trade Agreement with the United States, the private sector can be relied upon to identify and exploit the opportunities without much help from the Trade Commissioner Service or other promotion activities of the government.

Mr. Herman: I agree with what Mr. MacLaren said entirely. We have to recognize the attraction of the United States as a large market where they pay in cash and in dollars to boot. That is a great pull and it makes business a lot easier. However, if you look at the exposure it creates, it is quite profound, and we have to be concerned about that as a country.

Amérique centrale, même si je déplore que notre protectionnisme et le futile programme de subvention à la construction navale qui en découle aient nui à nos négociations avec la Norvège et Singapour. Ceci mis à part, le fait demeure que l'objectif central devrait être l'Union européenne. J'espère que le gouvernement donnera suite à la proposition du premier ministre, qu'il répète depuis plusieurs années, de chercher à conclure un accord de libre-échange avec l'Union européenne.

Le sénateur Di Nino: Je pense que je n'ai pas bien articulé ma question. Vous ne trouverez aucun argument autour de cette table à l'encontre de vos commentaires concernant la diversification à l'extérieur de l'ALENA. Ma question visait directement la nature restreinte de la présente étude qui porte sur l'ALENA. On nous a dit que nous avons réduit nos efforts dans les régions visées par l'ALENA, et particulièrement aux États-Unis. Nous avons fermé des bureaux dans les années 90; nous n'avons pas mis toutes les ressources disponibles au travail, dans d'autres régions des États-Unis, à titre d'exemple, où nous aurions pu obtenir de bien meilleurs résultats sur le plan des échanges commerciaux. C'est là où je voulais en venir, mais je me suis mal exprimé.

Je vais maintenant poser ma deuxième question afin de donner l'occasion à mes collègues de s'exprimer eux aussi. À la lumière des événements du 11 septembre, qu'est-ce qui a changé dans l'ALENA?

M. MacLaren: J'ai tout simplement eu recours, dans ma réponse précédente, à cette vieille pratique qui a cours à la Chambre des communes et qui consiste à répondre à la question que vous vouliez entendre plutôt qu'à celle qui vous a réellement été posée. Je voulais que l'on mette dans le compte rendu que je suis un défenseur de la diversification des échanges commerciaux, et plus particulièrement avec l'Union européenne. Je pense que je vais laisser le soin à mes deux collègues de répondre à votre question sur le 11 septembre.

L'idée que nous, en tant que gouvernement et en tant que peuple canadien devrions investir davantage d'argent pour faire la promotion des échanges commerciaux et, éventuellement, pour favoriser l'investissement aux États-Unis me semble contraire à la priorité qui devrait être la nôtre. Je dirais, au contraire, que nous devrions investir partout ailleurs dans le monde, et je le répète, particulièrement dans l'Union européenne en faisant la promotion du commerce et de l'investissement. Dans le cas de l'accord de libre-échange avec les États-Unis, nous pouvons laisser au secteur privé le soin de cerner et d'exploiter les occasions favorables sans qu'il soit nécessaire de faire appel au Service des délégués commerciaux ou à d'autres activités de promotion du gouvernement.

M. Herman: J'approuve entièrement ce que M. MacLaren vient de dire. Il faut reconnaître le pouvoir d'attraction des États-Unis en tant que vaste marché où l'on paie en espèces et en dollars pour amorcer les affaires. Ce marché crée un effet d'aspiration et il met de l'huile dans les engrenages. Toutefois, il faut bien regarder les risques que cela comporte, des risques assez poussés, dont nous devrions nous inquiéter en tant que pays.

In the case of softwood lumber, almost 100 per cent of our exports go to the U.S. market, so there is a huge exposure.

I mentioned the Canadian Wheat Board. It is now undergoing a countervailing duty investigation by the U.S. Department of Commerce. In the case of the Canadian Wheat Board, however, the Wheat Board only sells about 20 per cent of its exports to the United States. Eighty per cent of its other exports go to other countries. The exposure is reduced. That is an important factor to keep in mind.

Senator, you mentioned September 11. I think it is one of the key issues that we, as Canadians, have to deal with. The United States views the world from a completely different perspective after that attack. I think a lot of their policies, whether it is in the trade policy area or in other areas, are driven by the effects of September 11. My impression is that the U.S. very much sees itself as a country under siege. They are not certain how to deal with that. Many of their policies, whether at the level of the House of Representatives or the Senate, are being driven by the events of September 11. As Canadians, we must try to place ourselves in that optic. I know that we are not addressing that particular issue today.

My view is that our ability to deal with the United States on bilateral trade issues requires some thinking about what has changed since September 11. Much has changed in the United States. That means that there is a linkage between defence, security, trade and other issues. That may not be articulated as a direct linkage, but there is one and we must recognize it.

Mr. Johnson: I agree with Mr. Herman. These matters must be solved through negotiation and diplomacy. NAFTA is not much help. The national security exception in both the NAFTA and various WTO agreements is fulsome. The U.S. could do pretty much approach any trade restrictive matter that they wanted to on the strength of that and given the events of September 11.

Senator Andreychuk: This has been a good refresher course on NAFTA and the WTO and a good reminder for us, as well as Canadians, that problems have arisen not because of the shortcomings of the NAFTA, as NAFTA has improved the situation, as has the WTO. We tend to talk about the current situation without knowing how we might have had to deal with matters had we not had a NAFTA or WTO. Your updates are very helpful.

Mr. Herman, you say that you would like to offload the private process in favour of a government-to-government process. It seems that from a political point of view that would be rather

Dans le cas du bois d'oeuvre, près de 100 p. 100 de nos exportations sont à destination du marché américain, les risques sont donc énormes.

J'ai mentionné la Commission canadienne du blé. Elle fait actuellement l'objet d'une enquête par le Département du Commerce américain. Dans le cas de la Commission canadienne du blé, toutefois, les ventes de blé à destination des États-Unis ne représentent que 20 p. 100 de toutes ses exportations. Le risque s'en trouve réduit. C'est un important facteur qu'il faut garder à l'esprit.

Sénateur, vous avez parlé du 11 septembre. Je pense que c'est l'un des enjeux les plus importants auxquels nous, Canadiens, devons faire face. Les États-Unis voient le monde sous un angle complètement différent depuis cette attaque. Je pense que bon nombre de leurs politiques, qu'il s'agisse du secteur commercial ou d'autres secteurs, sont motivées par les effets du 11 septembre. Mon impression est que les États-Unis se voient comme un pays en état de siège. Ils ne savent pas très bien comment réagir à cela. Beaucoup de leurs politiques, que ce soit au niveau de la Chambre des représentants ou du Sénat, sont alimentées par les événements du 11 septembre. En tant que Canadiens, nous devons nous situer dans cette optique. Je sais que cette question particulière n'est pas à l'ordre du jour aujourd'hui.

Selon moi, notre capacité de transiger avec les États-Unis sur des questions d'échanges bilatéraux exige que l'on s'attarde un peu à ce qui a changé depuis le 11 septembre. Beaucoup de choses ont changé depuis le 11 septembre. Cela signifie qu'il y a un lien entre la défense, la sécurité, les échanges commerciaux et les autres questions. Les choses ne sont peut-être pas articulées comme si elles avaient un lien direct, mais il existe et nous devons le reconnaître.

M. Johnson: Je suis d'accord avec M. Herman. Ces questions doivent être résolues par les voies de la négociation et de la diplomatie. À cet égard, l'ALENA n'est pas d'un grand secours. L'exception liée à la sécurité nationale qui figure dans l'ALENA et dans divers accords découlant de l'OMC est excessive. Les États-Unis pourraient très bien aborder toute question ayant un effet sur la restriction du commerce en se réclamant de cette exception et à la lumière des événements du 11 septembre.

Le sénateur Andreychuk: Voilà qui constitue un bon cours de recyclage sur l'ALENA et sur l'OMC et qui vient nous rappeler à nous, ainsi qu'à nos concitoyens, que des problèmes sont survenus, pas à cause des insuffisances de l'ALENA, parce que l'ALENA a au contraire contribué à améliorer la situation, tout comme l'OMC. Nous avons tendance à parler de la situation actuelle sans savoir comment nous aurions pu avoir à nous débrouiller si nous n'avions pas pu compter sur l'ALENA ou l'OMC. Vos mises au point sont très utiles.

Monsieur Herman, vous dites que vous aimeriez délester le mécanisme de règlement des différends privés en faveur d'un mécanisme de règlement de gouvernement à gouvernement. Cela

impossible because it would put both governments in the position of having to solve the question. Sometimes these issues are more complex than can be easily and swiftly dealt with.

There must be some political will and understanding. In light of the relative position of Canada and the United States, would it not be better to have, particularly in Canada, a process that involves the governments in broader issues before they become trade irritants? That would then maximize the political will as well as the diplomatic will. Softwood lumber and grain are not new issues. Understanding the complexity of the American issue may be new to younger politicians, but those of us who have been tracking the situation for years, as has Mr. MacLaren, will not see this issue as new. We know that issues such as these are likely to recur. It seems that a trade or broader foreign policy needs to take this into account at an earlier stage, rather than offloading, which seems to be impractical from a political viewpoint.

Mr. Herman: You have raised some good and valid points, senator. The issue is that there are some kinds of disputes that require governments to resolve. The issue is muddled when governments become embroiled in private remedies. How that is dealt with is complex and raises constitutional questions and issues about private remedies.

We are on the same wavelength. I am saying that certain disputes must be resolved at the level of governments. In my humble submission, whether stumpage by the Canadian provinces is or is not an illegal subsidy under international trade rules must ultimately be resolved by a state-to-state dispute mechanism, not through an audit by the Department of Commerce running a countervailing duty investigation. That was my point. In my paper, I said that conceptually that makes sense. It is not easy to deal with, but I believe we are saying the same thing, if not slightly differently.

Senator Setlakwe: I could not let the opportunity of having the Hon. Mr. MacLaren before us pass without asking him a question about the influence of the European Community with regard to our relationship with the Americans. I should like to hear his views in regard to the European Community's free trade agreement with Mexico, the discussions with the United States and Mercosur and their apparent lack of discussion with Canada.

me semble irréalisable sur le plan politique parce que ce mode de fonctionnement mettrait les deux gouvernements dans la position d'avoir à résoudre la question. Il arrive parfois que ces questions soient plus complexes et qu'elles ne puissent être réglées rapidement et facilement.

Il faut qu'il y ait une volonté politique et de la compréhension. À la lumière de la position relative du Canada et des États-Unis, ne serait-il pas préférable, surtout pour le Canada, de mettre en place un mécanisme qui fasse intervenir les gouvernements dans les questions de grande portée avant qu'elles ne deviennent pas des irritants sur le plan commercial? Cela permettrait de maximiser la volonté politique de même que la volonté diplomatique. Les difficultés entourant le bois d'oeuvre et le blé ne sont pas chose nouvelle. Comprendre la complexité de la question américaine peut sembler quelque chose de neuf aux yeux des jeunes politiciens, mais pour les vétérans comme nous qui suivons l'évolution de la situation depuis des années, tout comme M. MacLaren, il ne s'agit pas d'un nouveau problème. Nous savons aussi que des questions comme celles-là ont tendance à se répéter. Il me semble qu'une politique commerciale ou une politique étrangère plus générale devrait tenir compte de cela dès les étapes préliminaires, plutôt que d'avoir recours au délestage qui de toute façon me semble impraticable du point de vue politique.

M. Herman: Vous venez de soulever quelques points très valables, sénateur. Le problème est que certains différends ne peuvent être résolus que par les gouvernements eux-mêmes. Les choses se gâtent lorsque les gouvernements s'embrouillent dans les recours commerciaux. Le règlement de ces questions est complexe et soulève des interrogations constitutionnelles et des problèmes liés aux recours commerciaux.

Nous sommes sur la même longueur d'ondes. Je dis que certains différends doivent être réglés à l'échelle des gouvernements. À mon humble avis, la question de savoir si les droits de coupe des provinces canadiennes représentent ou non une subvention illégale aux termes des règles commerciales internationales doit être résolue en dernier ressort au moyen d'un mécanisme de règlement des différends de gouvernement à gouvernement, et non au moyen d'une vérification effectuée par le Département du Commerce qui procède à une enquête relative aux droits compensateurs. C'était mon argument. Dans mon exposé, je disais que cela est logique sur le plan conceptuel. Ce n'est pas facile à réaliser, mais je pense que nous disons la même chose, mais en termes différents.

Le sénateur Setlakwe: Je ne peux pas laisser passer l'occasion de voir l'honorable Roy MacLaren venir témoigner devant nous sans lui poser une question au sujet de l'influence de la Communauté européenne en ce qui concerne notre relation avec les Américains. J'aimerais entendre son point de vue en ce qui concerne l'accord de libre-échange de la Communauté européenne avec le Mexique, les discussions avec les États-Unis et Mercosur ainsi que leur apparente absence de discussion avec le Canada.

Knowing what you have done and your views about the increased necessity of trade relations with the European Community, to what extent should we treat the Europeans and influence the Americans in our trade disputes?

Mr. MacLaren: Several decades ago, Prime Minister Lester Pearson warned the Canadian people that having 60 per cent of their merchandise trade with the most powerful country in the world was a major problem. Today, that figure is 85 per cent. That gives me concern in broad geopolitical terms as well as in more narrow trade terms.

The resolution of that concern seemed to exist to a degree in Europe, in the free trade with the European Union. However, I am baffled by response from Brussels. I do not know why we have received such a rebuff, such a negative response from the commission.

I was in Brussels not many weeks ago talking about this issue with the Commissioner of Trade for the European Union, Pascal Lamy, and, in effect, he said that they are not interested in a free trade agreement with Canada; it is "unavailable" was his word. I asked him by what Cartesian logic does Brussels seek a free trade agreement with one NAFTA partner and reject the idea out of hand with another NAFTA partner. It seems to follow that if you can have free trade with one of two NAFTA partners, and each of those two have free trade with each other, then it should follow that the third part of the triangle should be completed. That logic does not seem to prevail in Brussels at the moment.

The Chairman: What was the response of Mr. Lamy?

Mr. MacLaren: His answer was that they want to put their emphasis and resources into the Doha Round of the World Trade Organization, about which I might say tangentially I have some real doubts as to whether it will take place as scheduled. Be that as it may, Mr. Lamy said that that is where the European Union wishes to put all its eggs.

Honourable senators, candidly, I was bewildered at the response we received in Brussels. I do not know whether the unspoken reason for the view of at least the commission, if not some European countries, is that Canada is seen as having become a mere appendage of the United States. They no longer regard us as a sovereign entity with our own policies and values. Instead, in looking upon us as an appendage of the United States, they are not willing to negotiate free trade with Canada because any concession they make with us they would then have to make to the United States.

Connaissant vos antécédents et vos opinions concernant la nécessité croissante d'établir des relations commerciales avec la Communauté européenne, dans quelle mesure devrions-nous nous rapprocher des Européens et quelle sera l'influence de ce rapprochement sur les Américains dans le contexte de nos différends commerciaux?

M. MacLaren: Il y a plusieurs décennies, le premier ministre Lester Pearson avait averti la population canadienne qu'en réalisant 60 p. 100 de nos échanges commerciaux avec le pays le plus puissant du monde nous avions créé un problème majeur. Aujourd'hui, ces échanges représentent 85 p. 100 de notre commerce. Cela me préoccupe autant à l'échelle de la géopolitique que sur le plan plus terre à terre des échanges commerciaux.

La résolution de cette préoccupation semblait exister jusqu'à un certain point en Europe, dans l'établissement d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Toutefois, je suis dérouté par la réponse que Bruxelles nous a donnée. Je ne sais pas pourquoi nous avons essuyé un telle rebuffade, un tel refus de la part de la commission européenne.

Je me trouvais à Bruxelles il y a de cela quelques semaines, et je discutais de cette question avec le commissaire du commerce extérieur de l'Union européenne, Pascal Lamy, et en effet, il m'a confié qu'ils ne sont pas intéressés à conclure un accord de libre-échange avec le Canada; cet accord ne serait pas «disponible» selon ses propres paroles. Je lui ai demandé en suivant quelle logique cartésienne Bruxelles pouvait rechercher un accord de libre-échange avec un partenaire de l'ALENA et rejeter l'idée d'en conclure un avec un autre partenaire de l'ALENA. Il me semble évident que si vous pouvez conclure un accord de libre-échange avec l'un des deux partenaires de l'ALENA, et que ces deux partenaires ont un accord de libre-échange entre eux, dans ce cas il semble logique que la troisième partie du triangle soit complétée. Cette logique ne semble pas prévaloir à Bruxelles en ce moment.

Le président: Quelle a été la réponse de M. Lamy?

M. MacLaren: Il a répondu qu'ils voulaient concentrer leurs énergies et leurs ressources sur le cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce. Permettez-moi une parenthèse pour vous dire que je doute que ces négociations aient lieu au moment prévu. Quoi qu'il en soit, M. Lamy a dit que l'Union européenne avait l'intention de mettre tous ses oeufs dans le même panier.

Honorables sénateurs, en toute sincérité, la réponse que j'ai reçue à Bruxelles m'a laissé perplexe. Je me demande si la véritable raison que l'on ne m'a pas donnée, n'est pas que, dans l'opinion de la commission, sinon de quelques pays européens, le Canada n'est qu'une annexe des États-Unis. On ne nous considère plus comme une entité souveraine, possédant ses propres politiques et ses valeurs. Au contraire, étant donné qu'ils nous voient comme une annexe des États-Unis, ils ne sont pas prêts à conclure un accord de libre-échange avec le Canada, parce que toute concession qu'ils pourraient nous faire devrait être faite aussi aux États-Unis.

Why negotiate with the small tail of the large dog? Why not negotiate with the dog itself? Therefore, the negative reaction may arise from that. That is speculation on my part. I cannot substantiate that; it is an impression that I have. Ostensibly, the reason is this one of “We cannot negotiate with you when we are putting all our efforts into the Doha Round of the World Trade Organization.” I said, “Yes, but you are initiating free trade negotiations with Chile.” They say, “That is different. We are thinking about that, but we cannot do Canada. Thank you.”

I left with what I believe the French call a flea in my ear, somewhat abashed at my own temerity at having even raised the question.

Senator Setlakwe: You have said that rather than talk to Brussels, Canada should talk on a nation-to-nation basis. Is there any chance of ever doing something positive in that respect?

Mr. MacLaren: I should not take more of the committee’s time on this subject, although it remains dear to my heart.

Our failure to induce the commission in Brussels to take seriously the Prime Minister’s repeated proposals for a free trade agreement either transatlantically between NAFTA and the EU or, failing that, between Canada and the EU meant that we should go to the 15 member states individually, among whom we have friends — the northern tier is notably liberal — and seek their individual help in convincing the commission in Brussels, which is, presumably, the agent of the member states, to take a more positive approach to free trade with Canada.

I am not privy to the response, if any, from member states, other than what I have understood in informal ways, but I believe that approach has been made. Whether with sufficient vigour or determination, I am no judge. However, I do not know that we need to concede defeat merely on the basis of one effort to involve the 15 member states.

After all, when Prime Minister Mulroney sought free trade with the United States, there were many in the corridors of power in Washington who were opposed or indifferent. It took a great deal of resolution on the part of the Government of Canada of the day to induce the United States to engage in that negotiation. If we showed a fraction of that determination in the case of Europe, I think we could make real progress.

Senator Graham: When Mr. MacLaren talks about the flea in the ear after he was leaving Brussels, do you suppose there was a bug planted in Brussels by the United States?

Alors pourquoi négocier avec le valet? Pourquoi ne pas s’adresser directement au maître? Il se pourrait donc que leur réaction négative soit motivée par ces considérations. Mais ce sont pures spéculations de ma part. Je ne peux rien prouver; c’est une impression que j’ai. Ostensiblement, la raison qui est donnée est la suivante: «Nous ne pouvons pas négocier avec vous, parce que nous mettons tous nos efforts dans le cycle Doha des négociations commerciales de l’Organisation mondiale du commerce.» J’ai rétorqué: «Oui, mais vous amorcez des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec le Chili». Il a dit: «C’est différent. Nous y pensons, mais nous ne pouvons pas le faire avec le Canada. Merci.»

Autrement dit, on m’a envoyé sur les roses, et je suis parti un peu abasourdi de ma témérité pour avoir seulement osé poser la question.

Le sénateur Setlakwe: Vous avez dit que plutôt que de s’adresser à Bruxelles, le Canada devrait amorcer des pourparlers avec chaque pays pris séparément. Y a-t-il la moindre chance que quelque chose de positif advienne de ces discussions?

M. MacLaren: Je m’en voudrais de prendre plus de temps du comité sur le sujet, même s’il me tient beaucoup à coeur.

Notre échec à convaincre la commission européenne à Bruxelles du sérieux des propositions réitérées par le premier ministre en vue de conclure un accord de libre-échange soit transatlantique, soit entre l’ALENA et l’UE ou à défaut, entre le Canada et l’UE, nous forçait à nous tourner vers chacun des 15 États, parmi lesquels nous avons des amis — les pays nordiques entre autres se caractérisent par leur libéralisme — et à tenter d’obtenir leur soutien individuel en vue de convaincre la commission à Bruxelles, qui est, à ce qu’il me semble, la représentante des États membres, d’adopter une approche plus réceptive à la conclusion d’un accord de libre-échange avec le Canada.

Je ne suis pas dans le secret des dieux, ou plutôt des États membres, mais d’après les commentaires officieux que j’ai entendus, je crois que ces démarches ont été faites. Est-ce qu’elles ont été menées avec la vigueur et la détermination voulues, je ne suis pas là pour en juger. Toutefois, je ne pense pas que nous devons nous compter pour battus simplement après avoir fait une vaine tentative en vue d’obtenir l’appui des 15 États membres.

Après tout, lorsque le premier ministre Mulroney a cherché à conclure l’accord de libre-échange avec les États-Unis, les allées du pouvoir à Washington étaient encombrées de nombreux opposants ou indifférents. Le gouvernement du Canada de l’époque avait dû déployer des trésors de détermination afin d’inciter les États-Unis à entreprendre ces négociations. Si nous pouvions déployer ne serait-ce qu’une fraction de cette détermination en face des Européens, je pense que nous pourrions faire avancer notre cause.

Le sénateur Graham: Lorsque M. MacLaren dit qu’on l’a envoyé sur les roses lorsqu’il a quitté Bruxelles, pensez-vous que les États-Unis étaient pour quelque chose dans l’attitude de la commission européenne?

Mr. MacLaren: No, I do not think so. I do know that the United States itself has had, whether it does currently or not, reservations for a variety of reasons about transatlantic free trade. I would not think that the United States would take any position on Canada-EU free trade. It is possible, I suppose, but I would not think so. The United States not having had fast-track authority to negotiate free trade with Chile as a fourth member of NAFTA, I told the Americans, Mickey Kantor, the U.S. Trade Representative of the day, that we would do so bilaterally. He shrugged his shoulders and said, "That is your affair." I would think that same attitude would prevail with regard to your question.

The Chairman: I want to thank our witnesses on behalf of the committee. It has been an interesting meeting.

The committee adjourned.

OTTAWA, Wednesday, February 5, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:37 p.m. to examine and report on the Canada — United States of America trade relationship and on the Canada — Mexico trade relationship, and to consider a draft agenda.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Welcome to the committee. I would ask Mr. McAlpine to please proceed.

Mr. Rory McAlpine, Acting Director General, International Trade Policy Directorate, Agriculture and Agri-Food Canada: Honourable senators, it is a pleasure to be here and to speak about the Canada-U.S. trade relationship as it pertains to agriculture.

As honourable senators will be aware, the free trade agreement of 1989 and then the NAFTA means that we have had more than 10 years of free trade. The past 10 years has seen a significant growth in our bilateral agricultural trading relationship with the United States.

In 1988, just before the free trade agreement came into effect, our agri-food trade exports to the U.S. were valued at \$3.4 billion and our imports of U.S. agri-food products were valued at \$4 billion. Between 1988 and 2001, our exports have increased to \$16.6 billion — almost a 400 per cent increase. Our imports have grown to \$12.3 billion. As a result, we have become a significant net food exporter to the United States with a trade surplus in agriculture of \$4.3 billion.

M. MacLaren: Non, je ne le pense pas. J'ignore si les États-Unis eux-mêmes entretenaient ou s'ils entretiennent toujours aujourd'hui des réserves pour un éventail de raisons à l'égard d'un libre-échange transatlantique. Je ne pense pas que les États-Unis adopteraient une position quelconque en ce qui concerne l'établissement d'un libre-échange entre le Canada et l'UE. C'est du domaine du possible, je suppose, mais je ne pense pas. Les États-Unis ne disposant pas du pouvoir en vertu de la procédure accélérée pour négocier un accord de libre-échange avec le Chili à titre de quatrième membre de l'ALENA, j'ai dit aux Américains, et plus précisément à Mickey Kantor, le représentant du commerce extérieur de l'époque, que nous avions l'intention de procéder bilatéralement. Il a haussé les épaules et il a dit: «Cela ne me regarde pas». Je suppose que la même attitude prévaudrait aujourd'hui en ce qui a trait à votre question.

Le président: Je tiens à remercier nos témoins au nom du comité. Ce fut une réunion intéressante.

La séance est levée.

OTTAWA, le mercredi 5 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 37 pour faire une étude et présenter un rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, et pour examiner un programme provisoire.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Soyez les bienvenus. Je prie M. McAlpine de faire son exposé.

M. Rory McAlpine, directeur général intérimaire, Direction des politiques de commerce international, Agriculture et Agroalimentaire Canada: Honorables sénateurs, c'est un plaisir d'être ici pour faire un exposé sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis dans le domaine de l'agriculture.

Compte tenu de la signature de l'Accord de libre-échange (ALE) de 1989, puis de l'ALENA, nous entretenons des relations de libre-échange depuis plus de 10 ans. Au cours de cette période, nos relations commerciales bilatérales dans le secteur de l'agriculture avec les États-Unis ont pris beaucoup d'expansion.

En 1988, juste avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, nos exportations commerciales dans le secteur agroalimentaire vers les États-Unis étaient évaluées à 3,4 milliards de dollars et nos importations dans ce secteur, à 4 milliards de dollars. Entre 1988 et 2001, la valeur de nos exportations avait augmenté pour atteindre 16,6 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de près de 400 p. 100. Nos importations ont atteint 12,3 milliards de dollars. De ce fait, le Canada est devenu un exportateur net important de produits alimentaires vers les États-Unis, avec un excédent commercial de 4,3 milliards de dollars dans le secteur agricole.

We have become each other's most important agriculture and food export markets. In the last year, the United States sold more agricultural products to Canada than they did to Japan. This growth has also been accompanied by a growth in investment flows and an increasingly integrated situation with respect to many factors, including supply chains and other aspects of the economic situation.

Here are just some examples of the success stories I could mention. We now have in Canada a world-recognized wine industry despite predictions that our wine industry would disappear completely under free trade. We have a hugely successful greenhouse-tomato industry in Canada, with exports of \$275 million to the United States. This is a 70-fold increase since free trade.

In 1988, frozen french fry exports were slightly over \$27 million; last year, that figure was almost \$600 million. We have had a tenfold increase in confectionary products, with exports to the United States now exceeding \$1 billion per year.

Most of the trade that occurs does flow unimpeded, particularly with respect to value-added products. However, with respect to some other issues, we do face some irritations. In the U.S. hog and cattle industries, there has been a long history of concern about Canadian imports, a concern that has resulted in various trade actions from time to time. These are extensions of the kinds of complaints that existed in the mid-1980s, and they stem mostly from anxiety about ever-increasing imports from Canada.

Perhaps most noteworthy of the shift that has occurred in trade patterns as a result of the NAFTA is the flow of Canadian wheat to the United States. From the beginning, U.S. producers, particularly in North Dakota, have demonstrated difficulty in accepting the increased levels of wheat imports from Canada, and they have been attacking Canadian grain marketing practices ever since. At the present time, the Canadian Wheat Board and the Government of Canada are engaged in an U.S. countervailing duty and anti-dumping investigation. We also are involved in consultations with the United States under the World Trade Organization dispute settlement procedures, with the possibility of a panel looming.

All of this is to say that growth in our trade has been strong, but it is not without friction and challenge. One important development has been the heightened U.S. focus on security following the events of September 11. In relation to biosecurity in particular, Americans have an increasing concern about threats to their agricultural resources and food supply. Mr. Haddow may want to speak more about that.

Nous sommes maintenant devenus l'un pour l'autre le marché d'exportation le plus important en ce qui concerne les produits agricoles et alimentaires. Au cours des 12 derniers mois, les États-Unis ont vendu davantage de produits agricoles au Canada qu'au Japon. Cette croissance s'est accompagnée d'une croissance des flux d'investissement et d'une intégration économique accrue à bien des chapitres, notamment en ce qui concerne les chaînes d'approvisionnement et d'autres aspects de la situation économique.

Quelques exemples de réussite méritent d'être mentionnés. Bien que l'on ait prédit sa disparition complète à la suite de l'ALE, l'industrie vinicole canadienne a acquis ses lettres de noblesse à travers le monde. Le secteur canadien de la culture de la tomate en serre a connu un énorme succès et la valeur de ses exportations vers les États-Unis a atteint 275 millions de dollars et a donc été multipliée par 70 depuis l'entrée en vigueur de l'ALE.

En 1988, la valeur des exportations de frites congelées s'élevait à un peu plus de 27 millions de dollars; l'année dernière, elle a atteint un sommet de près de 600 millions de dollars. La valeur des exportations de produits de confiserie vers les États-Unis a décuplé et dépasse maintenant le milliard de dollars.

Si la plupart des échanges commerciaux se font sans entrave, particulièrement en ce qui concerne les produits à valeur ajoutée, ces taux de croissance ont suscité une certaine irritation. Les producteurs américains de porc et de bétail sont préoccupés depuis des années au sujet des importations canadiennes et prennent ponctuellement divers recours commerciaux. C'est un prolongement des plaintes portées vers le milieu des années 80, dues principalement à l'inquiétude suscitée par une croissance constante des importations du Canada.

Le cas le plus typique du changement survenu dans la structure des échanges commerciaux à la suite de l'ALENA est le mouvement du blé canadien vers les États-Unis. Dès le début, les producteurs canadiens, particulièrement ceux du Dakota du Nord, ont manifesté une certaine réticence à accepter les niveaux croissants des importations de blé canadien et ne cessent depuis lors de lancer des attaques contre les pratiques canadiennes de commercialisation des céréales. D'ailleurs, la Commission canadienne du blé et le gouvernement du Canada font actuellement l'objet de mesures américaines d'imposition de droits compensatoires et d'enquêtes antidumping. Nous participons en outre à des consultations avec les États-Unis dans le contexte des procédures de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce qui pourraient aboutir à la création d'un Groupe spécial.

Ces divers exemples ont pour but de démontrer que la croissance de nos échanges commerciaux a été vigoureuse mais qu'elle ne s'est pas faite sans frictions ni difficultés. Un facteur important a été l'accent particulier mis sur la sécurité aux États-Unis à la suite des attentats du 11 septembre. Dans le contexte de la biosécurité en particulier, les Américains sont de plus en plus préoccupés par les menaces qui pèsent sur leurs ressources agricoles et leurs sources d'approvisionnement en vivres. M. Haddow voudra peut-être donner des informations plus précises à ce sujet.

We have had a successful process under the Ridge-Manley initiative with respect to smart borders. However, there is a separate piece of legislation in effect, the U.S. Bioterrorism Act of 2002, which is posing a serious threat to trade in agriculture and agri-food products. This is significant from the perspective that we have 130 land border crossing points with the United States. Thousands of trucks cross the borders in both directions every day and much of that trade occurs on a just-in-time basis.

In terms of farm policy, our preoccupations recently have centred on the U.S. farm bill, which took effect last summer. Much to our dismay, and the dismay of many other countries, the U.S. legislation has locked in high levels of agricultural subsidies. In fact, subsidies that previously were being delivered in an ad hoc way are now locked in for the next six years.

Our concerns about the farm bill relate to its potential to seriously distort the terms of competition in international markets and the unhelpful signal it sends to the WTO negotiations on agriculture.

In the past few months, the drought-induced higher levels of prices for many commodities have helped to mitigate the effects of the bill. For example, higher prices mean that payments under loan programs have been lower than they otherwise would have been; however, the threat to the long-term stability of global agricultural trade remains.

One of the key elements of the farm bill that is of concern to us is the provision related to country-of-origin labelling for various products. At present, this measure is voluntary, but it will become mandatory in September 2004 unless the legislation is modified. This has the potential to seriously impact our trade in commodities like beef, pork, fruits and vegetables, and fresh fish. We are continuing to work closely with the agricultural industry in Canada, with trade groups and the provinces in an effort to have this legislation overturned.

In terms of where we are headed, I can say that the agriculture policy framework that will be implemented in the new fiscal year has moved our sector in Canada away from trade-distorting subsidies and crisis management. It gives us a basis to encourage the U.S. to think seriously about alternative ways to help their sector.

As part of our agriculture policy framework, we have taken on an active advocacy campaign. We are aggressively promoting our interests with respect to market access and trades in the United States in agriculture by trying to influence U.S. legislators and industry groups to understand the benefits of North American market integration.

We also are committed to market development in the United States, with new resources being applied to more strongly brand Canada and Canadian agricultural products. As part of that

Un processus efficace a été mis en place dans le cadre de l'initiative Ridge-Manley en ce qui concerne les frontières intelligentes. Cependant, une loi américaine, la Bioterrorism Act de 2002, fait peser une lourde menace sur le commerce des produits agricoles et agroalimentaires. Elle aura des incidences considérables étant donné les 130 points de passage frontalier actuels. Le nombre de passages quotidiens de camions se chiffre par milliers et la plupart des échanges dans ce secteur sont fondés sur le principe de la livraison «juste à temps».

En ce qui concerne la politique agricole, nos préoccupations récentes ont été centrées sur le U.S. Farm Bill, qui est entré en vigueur l'été dernier. À notre grande consternation et à celle de nombreux autres pays, cette loi américaine a donné un statut officiel à des subventions agricoles d'un niveau élevé. En fait, ces subventions, qui étaient accordées sur une base ponctuelle, sont confirmées pour les six prochaines années.

Nos préoccupations au sujet de cette loi sont liées aux risques qu'elle comporte de fausser de façon marquée la concurrence sur les marchés internationaux et le signal négatif qu'elle transmet en ce qui concerne les négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Au cours des derniers mois, la hausse des prix de nombreux produits due à la sécheresse a contribué à atténuer les incidences de cette loi. Par exemple, cette hausse des prix a entraîné une diminution du montant des paiements dans le cadre des programmes de prêts; la menace pour la stabilité à long terme du commerce mondial des produits agricoles subsiste toutefois.

Un des éléments du farm bill qui nous préoccupe tout particulièrement est la disposition relative à l'étiquetage du pays d'origine en ce qui concerne divers produits. Cette mesure est actuellement appliquée sur une base volontaire, mais elle deviendra obligatoire en septembre 2004, à moins que la loi ne soit modifiée. Cette disposition pourrait avoir de graves conséquences sur le commerce de certaines denrées comme le boeuf, le porc, les fruits et les légumes, et le poisson frais. Nous tentons de faire abroger cette loi en étroite collaboration avec le secteur agricole canadien, divers groupes consultatifs commerciaux et les provinces.

En ce qui concerne l'avenir, je mentionnerai que le cadre stratégique pour l'agriculture qui sera mis en oeuvre au cours du prochain exercice fait prendre des distances à notre secteur à l'égard des subventions qui faussent le commerce et de la gestion des crises. Il constitue pour nous une base sur laquelle nous pouvons nous appuyer pour encourager les États-Unis à envisager sérieusement d'autres approches pour soutenir leur secteur agricole.

En vertu de ce cadre stratégique, nous avons entrepris une campagne active. Nous faisons la promotion active de nos intérêts en ce qui concerne l'accès aux marchés et aux échanges commerciaux avec les États-Unis dans le secteur agricole, dans le but d'inciter les législateurs et les groupements agricoles américains à prendre conscience des avantages de l'intégration du marché nord-américain.

Nous mettons également l'accent sur le développement des marchés aux États-Unis, en mobilisant des ressources pour établir davantage notre image de marque et faire connaître les produits

initiative, we have a new mandate for seafood promotion and will be creating a new seafood specialist position at our consulate in Boston.

We continue to work effectively with the United States in various consultative forums. We have a successful mechanism, called the Canada-U.S. Consultative Committee on Agriculture, which meets every six months to deal with a range of agri-food trade issues. In addition to meeting at the deputy minister level, we have an active engagement between the provinces and U.S. states on agricultural trade issues. We also have many bilateral industry working groups in sectors like potatoes and tomatoes, and these are proving to be very effective in sharing information.

Mr. Chairman, those are my comments on the U.S. I can now give a few comments about our trade with Mexico.

[Translation]

As far as the relationship with Mexico is concerned, the growth in agricultural trade between Canada and Mexico has also been impressive during the ten-year period since the coming into force of NAFTA, in 1994. Canadian exports to Mexico experienced an exponential growth since the signing of NAFTA.

In 1993, Canadian food exports to Mexico were estimated at \$237 million. In 2001, exports increased to \$948 million.

Mexican farmers benefited from an improvement in trade with Canada. Last year, our imports were valued at \$441 million.

There is still a lot to be done to increase our exports to Mexico. On January 1, 2003, Mexico eliminated tariffs on most agricultural products.

Among the Canadian goods under tariffs or tariff quotas in 2002 which have now duty-free access to the Mexican market, are pork, potatoes, apples, barley, wheat, oilseeds and confectionary products.

While benefiting a lot from the increase in agriculture trade exports to the U.S. and the Canadian markets, Mexican producers put a lot of pressure on their government to counter the elimination of tariffs under NAFTA, which came into effect on January 1.

Last week, demonstrations were held by Mexican farmers to show their opposition to the elimination of protection. In order to appease the producers and to mitigate the effects of lower Mexican tariffs, President Fox introduced last November a set of financing measures for agricultural products dubbed "agricultural

agricoles canadiens. Dans le cadre de cette initiative, nous avons établi un nouveau mandat portant sur la promotion du poisson et des fruits de mer, notamment par la création d'un nouveau poste de spécialiste dans ce secteur à notre consulat de Boston.

Nous poursuivrons activement nos efforts de collaboration avec les États-Unis dans diverses tribunes consultatives. Un mécanisme efficace, appelé Comité consultatif canado-américain sur l'agriculture, a été mis en place; ce comité se réunit tous les six mois pour examiner diverses questions liées au commerce de produits agroalimentaires. Outre la réunion au niveau des sous-ministres, un mécanisme de consultation entre les provinces canadiennes et les États américains a été mis en place dans ce secteur. De nombreux groupes de travail sectoriels (notamment dans le secteur de la pomme de terre et de la tomate) s'avèrent très efficaces en ce qui concerne l'échange d'information.

Monsieur le président, ce sont là les commentaires que j'avais à faire en ce qui concerne nos relations avec les États-Unis. Je voudrais maintenant faire quelques commentaires au sujet de nos échanges commerciaux avec le Mexique.

[Français]

Concernant la relation avec le Mexique, la croissance des échanges agricoles entre le Canada et le Mexique a également été impressionnante au cours de la période de dix ans qui s'est écoulée depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Les exportations canadiennes vers le Mexique ont connu une croissance exponentielle depuis la signature de l'ALENA.

En 1993, les exportations canadiennes de produits alimentaires vers le Mexique étaient, selon les estimations, de 237 millions de dollars. En 2001, les exportations sont passées à 948 millions de dollars.

Les agriculteurs mexicains ont bénéficié d'une amélioration du commerce avec le Canada. L'année dernière, nous avons importé des produits d'une valeur de 441 millions de dollars.

Il y a encore beaucoup à faire pour accroître nos exportations vers le Mexique. Le 1^{er} janvier 2003, le Mexique a éliminé ses droits de douane pour la plupart des produits agricoles.

Parmi les produits canadiens visés par des droits de douane ou des contingents tarifaires en 2002 et qui bénéficient maintenant d'un accès en franchise au marché mexicain, il y a la viande de porc, les pommes de terre, les pommes, l'orge, le blé, les oléagineux et les produits de confiserie.

Bien que recueillant des avantages importants de l'augmentation des exportations de produits agricoles vers les marchés des États-Unis et du Canada, les producteurs mexicains ont exercé des pressions considérables sur leur gouvernement afin de contrer l'élimination des droits de douane dans le cadre de l'ALENA, lequel est entré en vigueur le 1^{er} janvier.

La fin de semaine dernière, il y avait des manifestations des agriculteurs mexicains pour démontrer leur mécontentement au sujet de l'élimination de la protection. Dans le but d'apaiser les producteurs et d'atténuer les effets de la réduction des droits de douane du Mexique, le président Fox a présenté en novembre

armour,” which is in fact a Mexican “farm bill.” This is a program of measures aimed at increasing the productivity and the competitiveness of the Mexican agricultural industry.

The total budget for this subsidy program is valued at U.S. \$11 billion and is 21 per cent higher than the budget which was ratified for farm support and rural development in 2002.

Considering the fact that only the budget for the “agricultural armour” has been approved up to now and that all its components have not yet been developed, we are making an analysis in order to have a good understanding of its impact.

In spite of the growth of our agriculture trade exports, Canada is still faced with a recurrent litany of regulatory and technical barriers at the Mexican border. An important and successful initiative supported by the provinces is the positioning of a customs representative who is able to help Canadian exporters on the ground to solve problems at the Mexican-U.S. border.

We will continue to develop jointly a better consultative framework and authorities enabling the development of a more productive and more collaborative relationship in that sector. Last year, Minister Vanclief signed a cooperation agreement on agriculture with his Mexican counterpart, Secretary Usabiaga, in January 2002.

The volume of agriculture trade is increasing considerably and therefore, the good functioning of our respective regulatory systems and their impact on the movement of goods is of prime importance. I would like to invite committee members to submit their questions. My colleague, Mr. Haddow, will answer your questions relating to health and plant health.

[English]

The Chairman: I wish to ask one brief question. I suppose with the Mexican agricultural interchange that the Mexicans would generally produce products that are different from the products that we produce. They have a big problem with maize and rice; as such do we export maize and rice to Mexico? Would the major controversy not be between Mexican fruits and vegetables and, in particular, Californian fruits and vegetables? I do not know.

During World War II, the Americans passed public law 43 and subsidized wheat exports to Mexico, thereby blasting Mexican wheat production. Are our exports to Mexico primarily grain?

Mr. McAlpine: Yes, that is correct.

The Chairman: They do not produce that much wheat; is that correct?

dernier un ensemble de mesures de financement des produits agricoles sous le titre de «blindage agricole», en fait, c’est un «farm bill» mexicain. C’est un programme de mesures qui va essayer de relever la productivité et la compétitivité du secteur agricole mexicain.

Le budget total pour ce programme de subsides a une valeur de 11 milliards de dollars américains et ce budget est supérieur de 21 p. 100 à celui qui a été entériné à des fins de soutien agricole et de développement rural en 2002.

Compte tenu du fait que seulement le budget de «blindage agricole» a été approuvé à ce jour et que toutes ces composantes n’ont pas été mises au point, nous faisons une analyse pour bien en comprendre l’impact.

Malgré la croissance de nos exportations de produits agricoles, le Canada demeure confronté à une litanie récurrente d’entraves réglementaires et techniques à la frontière mexicaine. Une initiative importante et fructueuse soutenue par les provinces a résidé dans la mise en place d’un représentant en matière de dédouanement en mesure d’aider sur place les exportateurs canadiens afin de régler les problèmes à la frontière entre le Mexique et les États-Unis.

Nous continuerons d’élaborer conjointement un meilleur cadre consultatif et des instances qui se prêtent à l’édification de relations plus productives et reposant davantage sur la collaboration dans ce secteur. L’an passé le ministre Vanclief a signé un accord de coopération en matière agricole avec son homologue mexicain, le secrétaire Usabiaga en janvier 2002.

Le volume du commerce de produits agricoles est considérablement en croissance et de ce fait, l’efficacité de fonctionnement de nos contextes réglementaires respectifs et leurs incidences sur le mouvement des biens revêt une importance prééminente. J’aimerais inviter les membres du comité à soumettre des questions. Mon collègue, M. Haddow, vous répondra sur les questions impliquant le sanitaire et le phytosanitaire.

[Traduction]

Le président: Je voudrais poser une petite question. Je présume que, en raison des échanges commerciaux de produits agricoles avec le Mexique, les Mexicains produisent généralement des produits différents des nôtres. Ils ont un gros problème d’approvisionnement en maïs et en riz. Exportons-nous du maïs et du riz au Mexique? Le principal sujet de controverse ne serait-il pas lié aux fruits et légumes mexicains et aux fruits et légumes californiens? Je me le demande.

Au cours de la Seconde Guerre mondiale, les Américains ont adopté la loi 43 et subventionné les exportations de blé vers le Mexique, torpillant ainsi la production mexicaine de blé. Nos exportations vers le Mexique dans ce secteur sont-elles principalement axées sur les céréales?

M. McAlpine: Oui.

Le président: On n’y produit pas beaucoup de blé, si je ne me trompe.

Mr. McAlpine: That is correct. Wheat and canola are important exports. We have increasingly valuable exports of pork and beef. In turn, Mexico is an important producer of those commodities, but not nearly to the extent that we are. They still have issues with respect to animal health and competitiveness.

In terms of imports, there is a complementarity to some degree because of their production of fresh fruits and vegetables — during winter months we import many of those products into Canada.

Senator Graham: Since free trade, it was mentioned that the United States and Canada have become, to use your words, one another's most important food exporters. What was the situation prior to the implementation of the free trade agreement on a comparative basis? You say that since the free trade agreement, we have become one another's most important food exporters. Who were our most important customers or partners, if you will, prior to that?

Mr. McAlpine: I do not have the figures in front of me. I can say with almost complete certainty that the U.S. was, prior to free trade, still our most important agri-food export market. In terms of our importance to the U.S. as an export destination, I am quite sure it was much less. Japan has had the leading role for some time. However, we can certainly provide the committee with that information.

Senator Graham: I am wondering why you said that since free trade we have become one another's most important food exporters.

The Chairman: Did free trade affect this, is Senator Graham's question.

Mr. McAlpine: In terms of our importance to the United States, we are now ahead of Japan as an export destination for U.S. agriculture and agri-food products. In the reverse situation, the U.S. was always the most important, but it has become more important. There is no question. I believe that 67 per cent of our total agricultural exports go to the United States, a much higher degree of dependence on that market than we had prior to free trade.

Senator Graham: It would be helpful if you would provide those figures to the committee. It is important to fully understand the impact of the free trade agreement.

In your list of commodities that where we have increased exports, you spoke about what would be termed dramatic increases in the sale, for instance, of French fries — I presume McCain, principally. You spoke about wheat, beef, pork, fruits and so on. I do not believe you mentioned potatoes. As an Atlantic Canadian, we have expressed concerns in our part of the country about the difficulties that Prince Edward Island potato growers and exporters have had.

M. McAlpine: C'est bien cela. Le Mexique importe beaucoup de blé et de colza canola. La valeur de nos exportations de viande de porc et de boeuf augmente également. En fait, le Mexique est un gros producteur de porc et de boeuf mais il n'a pas encore atteint notre niveau. Les producteurs mexicains sont encore aux prises avec des difficultés liées à la santé des animaux et la compétitivité.

Nos importations sont dans une certaine mesure complémentaires, étant donné que le Mexique est un producteur important de fruits et de légumes frais; nous en importons de grandes quantités au Canada en hiver.

Le sénateur Graham: Vous avez mentionné que, depuis la mise en place de l'ALE, les États-Unis et le Canada étaient devenus l'un pour l'autre les principaux exportateurs de produits alimentaires. Quelle était la situation avant la mise en oeuvre de cet accord? Vous avez mentionné que, depuis l'entrée en vigueur de cet accord, nous étions devenus l'un pour l'autre les principaux exportateurs de produits alimentaires. Quels étaient nos principaux clients ou partenaires avant cela?

M. McAlpine: Je n'ai pas les chiffres correspondants sous les yeux. J'ai toutefois la quasi-certitude qu'avant la mise en place de cet accord, les États-Unis étaient déjà notre principal marché d'exportation dans le secteur agroalimentaire. Je suis toutefois certain que nous étions un marché d'exportation beaucoup moins important pour les États-Unis. Pendant des années, le Japon a été son principal marché d'exportation. Nous pourrions toutefois vous communiquer cette information plus tard.

Le sénateur Graham: Je me demande pourquoi vous avez mentionné que nous étions devenus l'un pour l'autre les principaux marchés d'exportation.

Le président: En fait, le sénateur Graham voudrait savoir si l'ALE a eu des incidences à cet égard.

M. McAlpine: Nous sommes devenus pour les États-Unis un marché d'exportation plus important que le Japon en ce qui concerne les produits agricoles et agroalimentaires américains. Les États-Unis ont toujours constitué un marché d'exportation très important en ce qui nous concerne, mais il est indéniable qu'ils le soient devenus encore davantage. Je pense que la valeur de nos exportations dans ce secteur vers les États-Unis représente 67 p. 100 de la valeur totale de nos exportations agricoles, soit un degré de dépendance beaucoup plus élevé à l'égard de ce marché qu'avant la mise en place de l'ALE.

Le sénateur Graham: Il serait utile que vous nous communiquiez ces chiffres. Il est important d'être pleinement conscients des incidences de l'Accord de libre-échange.

Parmi les denrées pour lesquelles vous avez signalé un accroissement considérable des exportations canadiennes, vous avez mentionné les frites, et je présume qu'il s'agit principalement de celles produites par la société McCain. Vous avez également mentionné le blé, le boeuf, le porc, les fruits et divers autres produits, mais pas les pommes de terre. Dans la région de l'Atlantique, nous sommes préoccupés par les difficultés des cultivateurs et des exportateurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard.

I should like you to comment on that, and address whether we have overcome those difficulties. Are those difficulties bound to crop up from time to time, as more of an irritant, I believe, than a real problem?

Mr. McAlpine: Potatoes have certainly become an increasingly important commodity both from the perspective of the export of Canadian potatoes into the United States and the import of American potatoes into Canada. As you say, there have been various difficulties over the years with respect to disease situations, which result in trade problems.

The same is true with Mexico, where we have had our access to the Mexican market compromised by disputes related to technical barriers.

Mr. Haddow might speak more about how we are attempting to resolve those technical problems from a regulatory perspective.

Mr. Paul Haddow, Executive Director, International Affairs, Canadian Food Inspection Agency: Honourable senators, in answering this question, we must take into consideration the impact of free trade on potato growers, per se. If we are exporting a whole lot more French fries to the United States, then they are selling a whole lot more French fries domestically, at least. There are increased sales domestically.

As of the latest statistics, sale of potatoes to Mexico represents \$2.3 million. That may not sound like much, but it started off from essentially zero.

It has been a difficult area, in part because the whole regulation in the phytosanitary area is a complicated one. Mexico, as do we, has obligations to do it on a scientific basis. Their system is under a lot of pressure because of liberalization under NAFTA. More foreign agricultural products are showing up, and their regulatory system is under some pressure to find ways to keep stuff out. We find that our relation with our regulatory counterparts in Mexico, not only in potato areas, but also other areas, is a high-maintenance relationship. We are vigilant in ensuring that when they do put measures in place they are based in science. We have noticed an increase in the attempts by Mexican authorities to put purportedly regulatory measures in place for scientific reasons, which at the end of the day were not all that scientific. We spend a considerable amount of time managing Mexican files.

Senator Graham: Either I am not explaining myself properly, or I am missing the point. On a couple of occasions in the last two years, when Prince Edward Island potato growers have been marketing their product in the United States, they have been virtually met at the border on a couple of occasions and those shipments have been turned back. Can we anticipate that on an annual basis, or are we dealing with it in such a way that it will, I would hope, not occur again? Prince Edward Island potato

J'aimerais que vous fassiez des commentaires à ce sujet et que vous signaliez si nous avons vaincu ces difficultés. Des difficultés semblables surviendront-elles à nouveau de temps à autre et constituent-elles davantage un irritant qu'un problème grave?

M. McAlpine: Le volume des exportations de pommes de terre canadiennes aux États-Unis et des importations de pommes de terre américaines au Canada augmente de plus en plus. Certaines difficultés liées à des maladies ont surgi au cours des dernières années et ont entraîné des problèmes commerciaux.

Nous avons des difficultés analogues avec le Mexique; notre accès au marché mexicain a été compromis par des différends liés à des obstacles techniques.

M. Haddow pourrait peut-être donner des informations supplémentaires sur les mesures réglementaires qui sont prises pour tenter de régler ces problèmes techniques.

M. Paul Haddow, directeur exécutif, Affaires internationales, Agence canadienne d'inspection des aliments: Honorables sénateurs, il est nécessaire à ce propos de tenir compte des répercussions qu'a eu le libre-échange sur les producteurs de pommes de terre. Si nous exportons de beaucoup plus grosses quantités de frites aux États-Unis, c'est que les ventes de ce produit dans ce pays ont considérablement augmenté.

D'après les chiffres les plus récents, les ventes de pommes de terre au Mexique sont évaluées à 2,3 millions de dollars. Ce n'est peut-être pas énorme à première vue, mais les ventes dans ce secteur étaient pour ainsi dire inexistantes.

C'est un secteur où des difficultés se posent, difficultés qui sont notamment attribuables à la complexité des règlements phytosanitaires. Comme nous, le Mexique se trouve dans l'obligation de s'appuyer sur des données scientifiques. Le système mexicain est soumis à de nombreuses pressions à cause de la libéralisation des échanges dans le contexte de l'ALENA. Le Mexique importe davantage de produits agricoles étrangers et son système réglementaire est soumis à diverses pressions ayant pour but d'interdire l'importation de certains produits. Les relations que nous entretenons avec nos homologues mexicains en matière de réglementation, non seulement dans le secteur de la pomme de terre mais dans d'autres secteurs, sont des relations qui doivent être suivies de près. Nous devons faire preuve de vigilance pour nous assurer que les mesures réglementaires mises en place par les Mexicains sont fondées sur des données scientifiques. Nous avons constaté que les autorités mexicaines ont de plus en plus tendance à mettre en place certaines mesures prétendument justifiées par des données scientifiques qui s'avèrent en fin de compte dénuées de tout fondement scientifique. Nous avons consacré beaucoup de temps à la gestion des dossiers mexicains.

Le sénateur Graham: Ou je ne m'explique pas bien, ou je n'ai rien compris. À deux ou trois reprises au cours des deux dernières années, les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard ont été littéralement attendus à la frontière américaine et les chargements ont été refoulés. Peut-on prévoir que de tels incidents se produiront tous les ans ou fait-on le nécessaire pour qu'ils ne se reproduisent plus? Les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard affirment que leur produit est

growers would argue that their product is clean and good, as we all know it in Canada to be; in fact, their product is as good as any other, if not the best in the world. However, the potato producers believe they are being hard done by by our trading partners in the United States.

Mr. Haddow: With respect to the case of potato wart a few years ago, there was an instance of this being found in a certain part of a certain field. It was a politically charged dispute, and one that could not have happened at a worse time, in the sense of it happening during both a Canadian and an American election. I think our friends in the United States in the potato industry strove to take full advantage of the situation in the run-up to the U.S. election. Many people say that it was an instance where NAFTA did not work.

To look on the positive side, given that it happened in P.E.I. and Maine, two parts of the world where potatoes are very important, it happened at a time of election in both countries and during a change of administration in the United States. When we did try to engage them, they were in the midst of a ministerial change. As well, in the U.S., with a changing government, a lot of officials change. You could not get from the biologist to the deputy minister, because there was no one in between.

That issue was solved. At the agency, we took 12,000 samples, in order to convince the American scientists that it was a very localized problem. We did satisfy them. We do not expect that to occur on a normal basis. We do not think P.E.I. potato farmers should fear a recurrence.

Senator Graham: This question is for information that can be provided at a future date. You talked about, in reference to Mexico, the increase in imports from Mexico since the implementation of the free trade agreement, but you did not give us a figure of what they had been before implementation of the agreement. Mr. McAlpine, those figures would be very useful.

Mr. McAlpine: In 1993, our imports of agriculture and food products from Mexico were \$175.5 million. In 2001, they were \$441.9 million.

Senator Graham: The useful figures I am asking for would be those, for instance, in 1988 or 1986.

Mr. McAlpine: We can provide them.

Senator Di Nino: As a follow-up question to that of my colleague on the Prince Edward Island potato situation, Mr. Haddow, I believe you said that you did 12,000 tests to satisfy the Americans that this was a very localized problem, not an across-the-province program; is that correct?

Mr. Haddow: Correct.

sain et de bonne qualité, comme ont d'ailleurs pu le constater les Canadiens. En fait, leur produit est d'aussi bonne qualité que ceux des autres producteurs, voire le meilleur à l'échelle mondiale. Ils pensent toutefois que nos partenaires commerciaux américains leur font la vie dure.

M. Haddow: En ce qui concerne l'affaire de la gale verruqueuse de la pomme de terre qui remonte à quelques années, cette maladie était cantonnée à une zone restreinte d'un champ. L'incident a été hautement politisé et il n'aurait pas pu éclater à pire moment étant donné qu'on était en pleine période électorale au Canada et aux États-Unis. Les producteurs de pommes de terre américains ont voulu exploiter la situation à fond au cours de la période précédant la date des élections dans leur pays. D'après de nombreux observateurs, c'était un constat d'échec en ce qui concerne l'ALENA.

La maladie a touché l'Île-du-Prince-Édouard et le Maine, deux régions où la culture de la pomme de terre occupe une place très importante et ce, au cours d'une période électorale dans les deux pays, et pendant un changement d'administration aux États-Unis. Lorsque nous avons tenté de régler le problème avec les autorités américaines, c'était en pleine période de changement ministériel. En outre, le changement de gouvernement aux États-Unis a entraîné le déplacement de nombreux fonctionnaires. On ne pouvait pas établir un contact avec le sous-ministre par l'intermédiaire du biologiste parce qu'il n'y avait plus d'intermédiaire.

La question a finalement été réglée. Notre agence a prélevé 12 000 échantillons afin de convaincre les scientifiques américains qu'il s'agissait d'un problème très localisé. Nous les avons convaincus. Nous ne pensons pas que ce type d'incident se reproduise régulièrement. Nous pensons que les producteurs de l'Île-du-Prince-Édouard n'ont pas à le craindre.

Le sénateur Graham: Cette question concerne des renseignements qui pourront être communiqués à une date ultérieure. Vous avez mentionné un accroissement des importations du Mexique depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, mais vous n'avez pas cité de chiffres à propos de la valeur des importations avant cette date. Ces chiffres seraient très utiles, monsieur McAlpine.

M. McAlpine: En 1993, la valeur de nos importations de produits agroalimentaires du Mexique s'élevait à 175,5 millions de dollars. En 2001, elle atteignait 441,9 millions de dollars.

Le sénateur Graham: Les chiffres qui m'auraient intéressé sont ceux qui concernent par exemple l'année 1988, ou l'année 1986.

M. McAlpine: Nous pourrions les communiquer.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Haddow, je voudrais vous poser une question qui se greffe à celle que mon collègue de l'Île-du-Prince-Édouard a posée au sujet de la pomme de terre. N'avez-vous pas mentionné que vous aviez prélevé 12 000 échantillons pour convaincre les Américains que ce problème était très localisé et qu'il ne touchait pas toute la province?

M. Haddow: C'est bien cela.

Senator Di Nino: Did they accept those tests at face value, or did they conduct their own testing?

Mr. Haddow: They may have done an audit of our sampling technique, but they essentially accepted our tests at face value. The relationship between our plant health regulators and our American counterparts is good.

Senator Di Nino: Is it normal to accept tests at face value? Are the standards for testing similar or equal? Do we trust each other?

Mr. Haddow: There are a lot of questions in there. In the case of potato wart, we asked them what it would take to convince them that this was an extremely localized problem at the corner of one field.

Of course, they were under a lot of political pressure to drag this thing out. As I recall, potato prices at the time were very low, and people were looking for any excuse to move potatoes. We wanted to deal with it on a scientific basis, and they eventually agreed and as such provided our sampling plan. We said this: If we were to take this many samples, according to this sampling plan, to meet these numbers with this tolerance and this standard deviation, would they be satisfied? The scientists went back a forth a bit, changed it a little here and there. People eventually agreed that it was a good sampling plan, at which time we got the samples and showed them the results.

Senator Di Nino: I am particularly interested in the situation through the lens of September 11, and Mr. McAlpine made some comments on that. I think you spoke of the new U.S. Bioterrorism Act as well as the issue of biosecurity. Obviously, through the prism of September 11, we will be seeing a number of changes. Where do you see the problem? Where do you think this committee should concentrate in our review of these issues over the next two or three months? Where should we be looking for answers or at least asking the right kinds of questions to be able to understand the issue better and possibly make some recommendations to the Government of Canada?

Mr. McAlpine: I will comment, then turn it to Mr. Haddow, who would understand it better from a regulatory perspective.

There is no question that the whole U.S. food sector, including the agriculture sector, is very much pre-occupied with bioterrorism issues, as well as, I would suggest, animal disease

Le sénateur Di Nino: Les Américains ont-ils accepté les résultats de ces tests d'emblée ou ont-ils effectué eux-mêmes des tests?

M. Haddow: Ils ont peut-être fait une vérification de notre technique d'échantillonnage, mais ils ont essentiellement accepté les résultats de nos tests. Les relations entre les responsables de la réglementation phytosanitaire et leurs homologues américains sont excellentes.

Le sénateur Di Nino: Est-il normal d'accepter d'emblée les résultats de tests? Les normes américaines et les normes canadiennes en matière de tests sont-elles semblables ou équivalentes? Les Américains et les Canadiens se font-ils mutuellement confiance?

M. Haddow: Cela fait beaucoup de questions. En ce qui concerne la gale verruqueuse de la pomme de terre, nous avons demandé à nos homologues américains quelles preuves ils souhaiteraient que nous leur fournissions pour les convaincre que le problème était très localisé, cantonné à une zone restreinte d'un champ de pommes de terre.

De puissantes pressions politiques les incitaient à tarder à agir. Si j'ai bonne mémoire, les prix des pommes de terre étaient très bas et l'on invoquait n'importe quelle excuse. Nous voulions régler le problème sur des bases scientifiques et les Américains ont finalement accepté notre proposition telle que prévue dans notre plan d'échantillonnage. Nous leur avons demandé s'ils seraient convaincus si nous prélevions un nombre donné d'échantillons, selon un plan d'échantillonnage précis, pour produire des chiffres auxquels serait lié un niveau de tolérance et un écart-type donnés. Les scientifiques ont apporté quelques légères modifications à notre plan d'échantillonnage et ont reconnu que, tout compte fait, il s'agissait d'un excellent plan; nous avons donc prélevé les échantillons et avons communiqué les résultats aux scientifiques américains.

Le sénateur Di Nino: Je suis tout particulièrement intéressé par une analyse de la situation dans le contexte des événements du 11 septembre. M. McAlpine a d'ailleurs fait quelques commentaires à ce sujet. Je pense que vous avez mentionné la nouvelle U.S. Bioterrorism Act ainsi que la question de la biosécurité. De toute évidence, un certain nombre de changements surviendront à la suite de ces événements. À quel niveau pensez-vous qu'un problème pourrait se poser? Sur quels aspects pensez-vous que nous devrions insister dans le cadre de notre examen de ces questions au cours des deux ou trois prochains mois? Où conviendrait-il que nous cherchions des réponses ou, du moins, quelles seraient les questions pertinentes à poser pour avoir une meilleure compréhension du problème et faire éventuellement des recommandations au gouvernement du Canada?

M. McAlpine: Je ferai quelques commentaires puis je céderai la parole à M. Haddow, qui a une meilleure connaissance du problème sous l'angle de la réglementation.

Il est indéniable que le secteur alimentaire américain, y compris le secteur agricole, est très préoccupé par les menaces liées au bioterrorisme et, à mon avis, par celles liées aux épizooties, en

issues, in light of the foot-and-mouth circumstances and the BSE issue in Europe and the problems those have caused.

From an agricultural trade perspective, our major preoccupation at the moment is the U.S. Bioterrorism Act, especially in relation to the measures that would require prior notification of Canadian agriculture and food shipments to the United States — that is, prior to arrival at the border — as well as registration of Canadian food processing and manufacturing and storage facilities that might be involved in trade with the United States.

Senator Di Nino: Is that from a security standpoint?

Mr. McAlpine: Yes. They need to be able to identify or to know what food products are coming in and when. If there are concerns of potential contamination, they will be in a better position to target and to deploy resources to address those threats.

At the same time, there is successful cooperation under the Smart Borders initiative, and in the second phase of that there will be a discussion with respect to cooperation on issues related to bioterrorism. Perhaps I should turn to Mr. Haddow, who is more directly involved in some of those things.

Mr. Haddow: Senator, your question is quite pertinent. This is a very important issue. September 11 changed everything for many people. It is fair to say that what threatens the United States also threatens us. Almost before the Iraq situation, the U.S. was on a war footing in terms of bioterrorism and terrorism. They have had extensive reports done by their National Academy of Sciences on agricultural bioterrorism. It is a type of terrorism where an anthrax infection could be released and spread across a wide region and affect human health and lives and have economic implications. They are going through a very serious review of how they regulate.

For example, it cost the United Kingdom about £10 billion to come to grips with the foot-and-mouth problem. You would regulate against that in one way if it were an unintentional episode, but if it were intentional the way you would do it is different. Who would be involved in Canada? Would it be the RCMP or the CFIA? You have to search for answers to all these questions. Do you deal with it as an animal health disease or on a forensic basis? The United States is going through this, as are we.

Mr. McAlpine mentioned the Smart Border initiative co-chaired by Secretary Ridge and Deputy Prime Minister Manley. It is a very successful exercise. In the first stage, it focused on customs problems, having a Smart Border, computer passes and trucks. There was then a realization that unless you dealt with food safety issues, animal health issues and plant health issues, it did not matter what kind of computer card you had if

raison des épidémies de fièvre aphteuse et d'encéphalopathie spongiforme des bovins en Europe, et des problèmes qu'elles ont engendrés.

Dans le contexte des échanges commerciaux dans le secteur agricole, notre préoccupation majeure à l'heure actuelle est liée à la U.S. Bioterrorism Act, et en particulier aux mesures qui exigeraient une notification préalable des livraisons canadiennes de produits agroalimentaires aux États-Unis — avant l'arrivée à la frontière — ainsi que l'enregistrement des installations canadiennes de transformation, de production et de stockage de produits alimentaires qui pourrait intervenir dans les échanges commerciaux entre les deux pays.

Le sénateur Di Nino: Ces exigences sont-elles liées à la sécurité?

M. McAlpine: Oui. Les Américains veulent être en mesure de savoir quels produits alimentaires sont importés dans leur pays et à quelle date. En cas de risques de contamination, ils seraient en mesure de faire un ciblage et un déploiement plus judicieux des ressources nécessaires pour se prémunir.

En outre, une coopération très efficace a été instaurée dans le cadre de l'initiative des frontières intelligentes et, au cours de la deuxième étape de cette initiative, les discussions porteront notamment sur la coopération dans le contexte de la lutte au bioterrorisme. Je devrais peut-être céder la parole à M. Haddow, dont les activités sont plus étroitement liées à certains de ces domaines.

M. Haddow: Vous avez posé une question très pertinente, sénateur. C'est un sujet très important. Les attentats du 11 septembre ont provoqué un changement radical pour bien des gens. Les menaces qui pèsent sur les États-Unis nous concernent également. Avant même que la situation ne dégénère à ce point en ce qui concerne l'Irak, les États-Unis étaient sur un pied de guerre contre le bioterrorisme et le terrorisme. La National Academy of Sciences a été chargée de faire des rapports très fouillés sur le bioterrorisme agricole. C'est le type de terrorisme qui a permis de créer un foyer de maladie du charbon et de la propager à une vaste région, avec toutes les conséquences que cela peut avoir non seulement sur la santé et la vie humaines, mais aussi sur le plan économique. Les États-Unis font un examen très rigoureux de leur système de réglementation.

Le Royaume-Uni par exemple a dû déboursier environ 10 milliards de livres pour enrayer l'épidémie de fièvre aphteuse. La réglementation doit être différente selon qu'il s'agit d'un accident ou d'un acte volontaire. Quel organisme serait chargé d'intervenir au Canada? La GRC ou l'ACIA? Faut-il traiter cela comme une épizootie ou examiner le problème sous l'angle médico-légal? C'est le type de question qu'il est nécessaire de se poser. C'est ce que l'on fait actuellement aux États-Unis et au Canada.

M. McAlpine a mentionné l'initiative de la frontière intelligente coprésidée par le secrétaire Ridge et par le vice-premier ministre Manley. C'est un exercice très fructueux. La première étape de cette initiative est axée sur les problèmes de frontières, sur l'instauration d'une frontière intelligente, sur le relevé des passages par ordinateur et le mouvement des camions aux frontières. On s'est rendu compte qu'il était inutile d'établir

these things were not in sync. That is not to say that we must have the same policies or same standards, but as you mentioned before, there must be that mutual confidence.

We are working with our counterparts from Environment Canada, Health Canada and Agriculture Canada, as well as our counterparts in the States, to try to map out what needs to be done to ensure whatever regulatory cooperation is required to keep the border safe, but also smart and fast, recognizing, as Mr. McAlpine mentioned, the fact that there is a truck going across that border every two and one half seconds. The government has a plan, and I think it is an important issue that would warrant the attention of your committee.

The second issue that Mr. Alpine mentioned is the Bioterrorism Act in the United States, where they really are changing how the border will work. Every shipment must be pre-notified. That means something different in the case of imports from China, which arrive on a boat that takes a month to get here and where there is one boat a week. In our case, where there are 7,000 trucks a day, it has a totally different implication when it hits the ground.

We held a meeting yesterday with the officials from the Food and Drug Administration. We are teasing out what they are trying to do. We agree with having a safer and more secure border. We want to ensure that, in getting that, we do not unnecessarily disrupt two-way trade. These are issues that are ongoing on many fronts between Canada and the United States, and we think that it will be a priority over the next year or 18 months.

The Chairman: That is very interesting. We must pursue this.

Senator Mahovlich: You mentioned green tomatoes. I am from the North, where green tomatoes are unripened red tomatoes. Why the sudden popularity with green tomatoes? Are we selling them unripened red tomatoes?

Mr. McAlpine: I was referring to greenhouse tomatoes. These are produced throughout the year. They are shipped ripe. I am not talking about green tomatoes as such.

Senator Mahovlich: I am sorry, I thought you were selling them green tomatoes.

Mr. McAlpine: Sometimes the term is "under glass." They are greenhouse.

Senator Mahovlich: Greenhouse tomatoes, very well.

des laissez-passer informatisés si on n'harmonisait pas les deux systèmes en ce qui concerne la salubrité des aliments, la santé des animaux et la santé des plantes. Il n'est pas indispensable pour autant d'établir des politiques ou des normes rigoureusement identiques mais, comme vous l'avez mentionné, il est indispensable de créer un climat de confiance réciproque.

Avec l'aide de nos collègues d'Environnement Canada, de Santé Canada et d'Agriculture Canada et de nos homologues américains, nous tentons de déterminer les mesures à prendre pour établir la collaboration nécessaire dans le domaine de la réglementation pour assurer la sécurité de la frontière tout en instaurant une frontière intelligente permettant un passage rapide étant donné que, comme l'a signalé M. McAlpine, on enregistre un passage de camion à la frontière toutes les deux secondes et demie. Le gouvernement a un plan et je pense que c'est une question importante qui mérite l'attention de votre comité.

Le deuxième exemple mentionné par M. Alpine est la Bioterrorism Act américaine dont les dispositions modifient considérablement les formalités frontalières. Tout chargement doit être notifié d'avance. La situation sera différente en ce qui concerne par exemple les importations de Chine qui arrivent par navire à la cadence d'un par semaine, pour un voyage d'une durée d'un mois et le transport par camion, à une cadence de 7 000 passagers par jour.

Nous avons eu une réunion hier avec les représentants de la Food and Drug Administration. Nous les poussons à dévoiler leurs plans. Nous reconnaissons la nécessité d'accroître la sécurité des frontières. Nous voulons toutefois éviter de perturber inutilement le flux des échanges commerciaux entre les deux pays. Les efforts de règlement de ces problèmes entre le Canada et les États-Unis sont menés sur plusieurs fronts et nous pensons que ce sera une priorité au cours des 12 ou 18 prochains mois.

Le président: C'est très intéressant. C'est une question qu'il est nécessaire d'étudier de plus près.

Le sénateur Mahovlich: Vous avez mentionné les tomates vertes. Je suis originaire du Nord où l'on considère que les tomates vertes sont des tomates rouges qui ne sont pas mûres. Quelles sont les raisons de cet engouement subit pour les tomates vertes? Vendons-nous des tomates rouges qui ne sont pas mûres aux Américains?

M. McAlpine: J'ai mentionné les tomates de serre. Ce sont des tomates qui sont produites pendant toute l'année. Elles sont mûres quand elles sont expédiées. Il ne s'agit donc pas de tomates vertes.

Le sénateur Mahovlich: Je suis désolé. Je pensais que vous vendiez des tomates vertes aux Américains.

M. McAlpine: On dit aussi parfois «cultivées sous verre». Ce sont des tomates cultivées en serre.

Le sénateur Mahovlich: Il s'agit donc de tomates de serre.

Has there been an increase in the use of trains for export, instead of trucks? Would not it be easier to export with trains, because of the difficulty in getting across the borders? Is there an increase in train usage?

Mr. McAlpine: Again, we could probably provide some figures that would illustrate how much traffic occurs via rail, road and so on. I think all modes of transportation have increased. By and large, the rail traffic occurs for movement of grains. Certainly, the majority of the grain traffic out of Western Canada into the United States would be by hopper car. In Eastern Canada, I am not too sure how much would occur by rail. We can get that information.

Senator Mahovlich: Since 9/11, has there been any sign of increase with rail traffic?

Mr. McAlpine: I do not think so. Regardless of the mode of transport, the requirements are the same, so it is not that by moving something by rail you are subject to less scrutiny at the border.

Senator Day: Gentlemen, I have one point of clarification, and then I will get on to my two areas of questioning. Did I hear you correctly that at the present time our trade with Mexico is roughly us selling twice as much to them as they sell to us? Did I get those figures correctly? I know you will give us the figures later, but I just want to have it.

Mr. McAlpine: I think it is actually more than that. We export about three and one half times more than we import from Mexico, but the figures are still relatively modest. There is still considerable potential to improve that trade.

Senator Di Nino: For clarification, we are only talking about agricultural products, are we?

Mr. McAlpine: Yes.

Senator Day: We will get these figures. Senator Graham asked you to provide us with the figures, and that will be helpful.

Another area that you discussed earlier was non-tariff barriers. Because I am from New Brunswick, I am familiar with what was happening with respect to the seed potatoes at the border. I will explain this in terms of logs, because the phytosanitary issue was involved with the inspection of logs coming from Maine into New Brunswick.

There was a reverse inspection process in place. If the inspector in the United States did not declare the logs free of any bugs, they would not allow them to come into Canada. It was not a Canadian person inspecting and saying, "We do not want them to come across the border." Is that a phytosanitary reverse-inspection process, and is that a special arrangement only with respect to certain products? Could you give me a primer on that process?

L'utilisation du transport ferroviaire pour les exportations a-t-elle augmenté par rapport à celle du transport routier? Ne serait-il pas plus facile d'utiliser le transport ferroviaire, en raison des difficultés de passage aux frontières? Le degré d'utilisation de ce mode de transport a-t-il augmenté?

M. McAlpine: Nous pourrions probablement communiquer des chiffres sur le trafic ferroviaire, le trafic routier et les autres modes de transport. Je crois que le mouvement des marchandises a augmenté en ce qui concerne les différents modes de transport. Le transport ferroviaire intervient principalement dans le transport des céréales. Le transport du grain de l'ouest du Canada vers les États-Unis est assuré principalement par wagon-trémie. J'ignore dans quelle proportion ce mode de transport intervient dans le transport des céréales de l'est du Canada. Nous pourrions nous informer à ce sujet.

Le sénateur Mahovlich: A-t-on enregistré une augmentation du volume du transport ferroviaire depuis le 11 septembre?

M. McAlpine: Je ne le pense pas. Les exigences sont les mêmes en ce qui concerne les divers modes de transport et, par conséquent, le transport ferroviaire n'est pas soumis à un contrôle moins rigoureux à la frontière.

Le sénateur Day: Je voudrais une clarification, puis je poserai les deux types de questions que je voudrais poser. Si j'ai bien compris, vous avez mentionné qu'à l'heure actuelle, la valeur de nos exportations vers le Mexique est le double de la valeur de nos importations en provenance de ce pays. Est-ce bien cela? Je sais que vous nous communiquerez les chiffres plus tard, mais je voudrais m'en assurer.

M. McAlpine: Je pense que la proportion est encore plus élevée. La valeur de nos exportations vers le Mexique est trois fois et demie plus élevée que celle de nos importations, mais c'est encore relativement peu. Les possibilités d'accroissement des échanges entre les deux pays restent considérables.

Le sénateur Di Nino: Est-ce bien des échanges dans le secteur agricole qu'il s'agit?

M. McAlpine: Oui.

Le sénateur Day: Vous nous communiquerez les chiffres puisque le sénateur Graham vous l'a demandé. Ce sera intéressant.

Vous avez abordé tout à l'heure la question des obstacles non tarifaires. Étant donné que je suis originaire du Nouveau-Brunswick, je suis au courant des problèmes liés au passage des plants de pomme de terre à la frontière. Je voudrais toutefois aborder la question de l'inspection des grumes en provenance du Maine qui sont importées au Nouveau-Brunswick, inspection fondée sur des règlements phytosanitaires.

On a instauré un processus d'interchangeabilité puisqu'on a interdit l'importation au Canada des grumes qui n'avaient pas été déclarées exemptes de parasites par des inspecteurs américains. Cette décision n'était pas fondée sur une inspection faite par un Canadien. S'agit-il d'un processus d'interchangeabilité au niveau de l'inspection phytosanitaire et est-ce une mesure spéciale qui ne s'applique qu'à certains produits? Pourriez-vous me communiquer quelques renseignements sur ce processus?

Mr. Haddow: I do not know the details of that particular case. I vaguely recall.

We are trying to regulate smarter. We are trying to push the border back, including in the phytosanitary area. Instead of us doing the inspections when goods arrive in Canada, we try to move the point of inspection as far away from the border as possible. It does not make sense to turn back a boat full of a product in the port of Montreal if we can do the inspection in the port of export. We are doing that. Sometimes, in that spirit, we will work out arrangements with other inspection systems in which we have confidence. As I mentioned before, we have confidence in the scientific capacity of the people in APHIS of USDA. We would feel comfortable with them doing inspections on our behalf, as they would in having us do inspections on their behalf. It is a way to make the border essentially more efficient.

Senator Day: Is that done on a product-by-product basis or is that a general arrangement?

Mr. Haddow: It is done on a product-by-product basis, where it makes sense, where the people are on the ground to do it.

Senator Day: There is a danger that can arise, however; let me give you a real-life example. The people in Maine may not want to see those logs leave the state. The inspectors may then be a little slower; they may delay the commerce. Those are the types of complaints that we hear. On the other side, if they want to sell it, the complaint is that they are a little bit lax, perhaps. How do you ensure that those non-scientific impediments do not arise?

Mr. Haddow: We do recognize human nature for what it is, and that there are opportunities for unscientific elements to be brought into these things.

As I mentioned, senator, the purpose behind this was to make the border work better. If doing these things has the opposite effect, we are quite open. When a Canadian stakeholder has had their expectations dashed, they are relatively quick to call. If you know of an instance where they are hesitating to call us, I would encourage you to have them call us and tell what the problem is. It could simply be a management problem on the U.S. side, or it could be a case where it may not make sense to do it in that particular case.

We are open to reviewing any arrangement that is not meeting its intended purpose.

Senator Day: A truckload of a product has to be independently inspected. That can add quite considerably to the cost. That is the rule they would follow. The inspector might be way down in the southern part of the state and have to come up where the product

M. Haddow: Je n'ai pas d'informations précises à ce sujet. Je n'ai que de vagues souvenirs.

Nous nous efforçons de mettre en place une réglementation plus intelligente. Nous avons tendance à mettre cette réglementation en application, notamment dans le domaine phytosanitaire, bien avant l'arrivée de la marchandise à la frontière. Au lieu de faire des inspections à l'arrivée au Canada, nous avons tendance à établir le point d'inspection à un endroit de plus en plus proche du point de départ de la marchandise. Il est ridicule de refouler la cargaison d'un navire dans le port de Montréal quand il est possible de faire l'inspection au port de départ. C'est donc ainsi que nous avons tendance à procéder. C'est dans cette optique que nous passons parfois des ententes avec d'autres services d'inspection auxquels nous faisons confiance. J'ai mentionné tantôt que nous avons confiance dans les aptitudes scientifiques du personnel de l'APHIS de l'USDA. Nous avons confiance dans les inspections qu'ils font à notre place et ils ont confiance dans les nôtres. C'est ainsi que l'on peut accroître l'efficacité de la frontière.

Le sénateur Day: Ce système est-il appliqué à certains produits en particulier ou est-il généralisé?

M. Haddow: Il est appliqué à certains produits, dans les cas où c'est utile et où les effectifs locaux nécessaires sont en place.

Le sénateur Day: Cette façon de procéder pourrait toutefois présenter certains risques. Par exemple, dans le Maine, certaines personnes pourraient préférer que les grumes en question ne quittent pas les États-Unis. Les inspecteurs pourraient alors procéder avec plus de lenteur et en retarder l'exportation. C'est le type de plaintes qui sont parfois formulées. On signale par ailleurs que lorsque les intéressés tiennent absolument à vendre leur marchandise, l'inspection est peut-être un peu moins stricte. Comment peut-on s'assurer que nos partenaires n'ont pas recours à des obstacles comme ceux-là qui ne reposent pas sur des considérations scientifiques?

M. Haddow: La nature humaine étant ce qu'elle est, l'intervention de considérations non scientifiques dans ces processus est toujours possible.

Comme je l'ai mentionné, l'objectif est d'accroître l'efficacité de la frontière. Nous sommes très réceptifs lorsqu'on nous signale que ces façons de procéder ont l'effet opposé. Les personnes dont les attentes n'ont pas été remplies ne tardent généralement pas à communiquer avec nous. Si vous en connaissez qui hésitent à nous appeler, encouragez-les à le faire pour nous exposer le problème. La situation pourrait être due à un simple problème de gestion aux États-Unis ou peut-être au fait que cette façon de procéder n'a aucun sens dans ce cas particulier.

Nous sommes prêts à remettre en question les ententes qui ne répondent pas aux attentes.

Le sénateur Day: Le chargement d'un camion doit être inspecté par un inspecteur impartial. Cette exigence peut entraîner des frais supplémentaires considérables. C'est la règle qui est appliquée. On nous a dit par exemple que certains inspecteurs sont établis dans

is being produced, and he only comes on Wednesday afternoon between 2:00 and 3:00. Those are the kinds of complaints that we often hear.

I am pleased to hear that you are ready to respond. I have heard the complaints for some time. I guess your response has not convinced them to change their habits yet.

Mr. Haddow: You can give them my name, senator.

I should remind senators that there always will be complaints in the sense that we are trying to keep animal and plant diseases out of Canada. We do have to inspect, and maybe it is not convenient to do the inspection. We try to make our inspections as efficient as possible, but we have to inspect because, of course, if a plant disease were let in and suddenly our forests were infected, the same people who wanted the logs would now be saying, "Why did you let them in?"

We have that sort of plant health mandate and we try to perform it in as business-oriented a way as possible. Our fundamental mandate is to protect plant health and animal health.

Senator Day: I understand the basic reason for doing it, and I applaud you on that. However, I am pointing out the potential danger of allowing a non-Canadian to do the inspection for you in the case of commerce coming into Canada, as opposed to a Canadian, who has the Canadian interest at heart in providing the inspection.

The other area that I wanted to ask you a question on is that of fish products, which you indicated that you are involved with as well. There was a problem in the Boston market with farmed salmon from Chile allegedly being dumped into the Boston and New England market and basically destroying the farmed salmon industry in Nova Scotia and New Brunswick. We had no recourse because the Canadian companies had no access to the dumping legislation in the U.S. Obviously, the people in Boston and New England were quite pleased to get the product at a very low price.

What, if anything, can we do in a situation like that?

Mr. McAlpine: That is correct. One clarification I will make is that the mandate for trade policy and market access issues related to seafood rests with the Department of Fisheries and Oceans. The mandate that Agriculture and Agri-Food Canada has acquired in the last several months is with respect to export promotion. However, on the issue, I think it is a valid point that you are making. It is a phenomenon that we see in other situations, where, as a result of increasing North American market integration, our export interests can be undercut by actions of other countries with respect to dumping or other things in the U.S. market.

le sud d'un État et que, puisqu'ils doivent faire un déplacement vers le nord, vers le lieu de production, ils ne font leurs tournées d'inspection que le mercredi, entre 14 et 15 heures par exemple. Ce sont des situations qui font l'objet de nombreuses plaintes.

Je suis heureux d'apprendre que vous êtes prêts à réagir. C'est le type de plainte que j'entends depuis un certain temps. Je présume que votre réaction n'a pas encore convaincu les intéressés de la nécessité de modifier leurs habitudes.

M. Haddow: Je vous autorise à leur communiquer mon nom, sénateur.

Je signale que les efforts que nous faisons pour éviter l'introduction d'épizooties et de maladies des plantes au Canada ont toujours fait l'objet d'un certain nombre de plaintes. Les inspections sont nécessaires mais elles comportent peut-être des inconvénients. Nous faisons tout pour qu'elles soient efficaces, mais nous ne pouvons pas nous abstenir de faire des inspections parce que les personnes qui voulaient importer les grumes, par exemple, nous reprocheraient d'en avoir autorisé l'importation si elles étaient contaminées par une maladie qui se propagerait rapidement dans nos forêts.

C'est le mandat qui nous a été confié dans ce domaine et nous tentons de nous en acquitter en tenant compte autant que possible des impératifs commerciaux. Notre mandat consiste essentiellement à protéger la santé des plantes et des animaux.

Le sénateur Day: Je comprends la raison fondamentale de cette démarche et je vous félicite pour vos efforts. Je signale toutefois que permettre à un non-Canadien de faire l'inspection à votre place sur des produits destinés à l'importation au Canada comporte des risques qui seraient évités si cette tâche était confiée à un Canadien ayant à coeur les intérêts du Canada.

L'autre question que je voulais vous poser concerne les produits de la pêche. Il semblerait que les importations massives de saumon d'élevage en provenance du Chili sur le marché de Boston et de la Nouvelle-Angleterre aient entraîné la destruction quasi totale du secteur de l'élevage du saumon en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick. Nous n'avions aucun recours parce que les entreprises canadiennes ne peuvent pas se prévaloir de la législation américaine antidumping. La population de Boston et de la Nouvelle-Angleterre était, bien entendu, heureuse de pouvoir acheter le produit à très bas prix.

Que pourrions-nous faire éventuellement dans ce type de situation?

M. McAlpine: C'est effectivement le cas. Je tiens toutefois à préciser que les questions de politique commerciale et d'accès aux marchés portant sur le poisson et les fruits de mer ont été confiées au ministère des Pêches et des Océans. Le nouveau mandat attribué à Agriculture et Agroalimentaire Canada au cours des derniers mois concerne la promotion des exportations. Je pense toutefois que votre observation est très pertinente. C'est un phénomène que l'on observe dans d'autres situations où, en raison de l'intégration accrue du marché nord-américain, nos intérêts en matière d'exportation sont parfois court-circuités par les pratiques de dumping d'autres pays ou par d'autres facteurs intervenant sur le marché américain.

The U.S., of course, has a very high tendency to resort to trade remedy actions in agriculture, whether it is against Canada or other trade partners. I am not that familiar with this particular situation or the extent to which they have resorted to actions to stop dumping from offshore seafood production in their market. I am not sure there is much more that I can say in terms of an approach. Mr. Thomson may have something to add.

Mr. Ian Thomson, Acting Director, Western Hemisphere Trade Policy Division, Agriculture and Agri-Food Canada: There is always creativity, of course. Presumably, if Canadian fish farmers are being injured in the market, so are American producers, off the West Coast or East Coast or wherever they come from. Maybe working with their American counterparts to address the issue that they would each be facing would be one creative way of aligning themselves with somebody.

The Chairman: Does this not have something to do with rules of origin? Is that not part of the rules of origin? In other words, you cannot bring something into the contracted party in a free trade agreement from a third country without showing where it comes from. Is there not some remedy there?

Senator Day: That is in terms of a tariff issue in rules of origin, but in this instance, I can conclude by pointing out that the trend is towards bilateral free trade agreements, as opposed to pan-American agreements. If it were a pan-American agreement, we would all be in there. If it were a third country other than the two trading countries that are part of the agreement, then you could easily provide for the situation. However, when you have a number of bilateral agreements — Canada-Chile and the activities taking place in a third country, United States — it is much more difficult in the Canada-Chile agreement to look after that.

I just wanted to make the comment that the trend seems to be towards bilateral agreements as opposed to the more global agreement where you might be able to avoid that kind of situation.

The Chairman: Honourable senators, we have run out of time with this panel. Our other witnesses have arrived.

We have addressed the question of secure access for Canadian goods and services rather than the dispute settlement mechanisms in this area. We have been given many things to think about.

I do not think anyone else has told us that there is a truck crossing the border every two and a half seconds. If the security issue goes on much further, as it looks like it will, it sounds like there is the potential for many problems.

Honourable senators, our next panel is comprised of two separate groups of witnesses who will be addressing the same subject, if I am not mistaken. Mr. Menzies, please proceed with your presentation.

Les États-Unis ont certes une forte propension à utiliser des recours commerciaux dans le secteur agricole, contre le Canada ou contre d'autres partenaires commerciaux. Je ne suis pas très bien informé sur cette affaire et j'ignore si les États-Unis ont pris des mesures pour enrayer le dumping de poissons ou de fruits de mer étrangers sur leur marché. Je ne pense pas pouvoir vous donner des informations plus précises concernant une approche quelconque. M. Thomson est peut-être en mesure de le faire.

M. Ian Thomson, directeur intérimaire, Division de la gestion commerciale de l'hémisphère occidental, Agriculture et Agroalimentaire Canada: On peut toujours faire preuve de créativité. Si les aquiculteurs canadiens sont touchés, on peut présumer que les producteurs américains, qu'il s'agisse de ceux de la côte Ouest, de la côte Est ou de toute autre région, le sont également. La collaboration avec leurs homologues américains pour chercher une solution au problème serait peut-être une solution créatrice.

Le président: Y a-t-il un certain rapport avec les règles d'origine? Cette situation n'est-elle pas prévue dans les règles d'origine? Autrement dit, il est interdit d'importer dans un pays partie à un accord de libre-échange un produit provenant d'un pays tiers sans en révéler l'origine. N'est-il pas possible de trouver une solution à ce niveau?

Le sénateur Day: Les règles d'origine s'appliquent dans un contexte tarifaire mais, on a davantage tendance à conclure des accords bilatéraux qu'un accord panaméricain. S'il s'agissait d'un accord panaméricain, tous les pays en seraient parties. S'il s'agissait d'un pays tiers extérieur aux deux parties à l'accord, le problème pourrait être facilement réglé. Cependant, lorsque plusieurs accords bilatéraux sont en place — et que les activités se déroulent dans un pays tiers, c'est-à-dire aux États-Unis —, les possibilités de solution dans le contexte de l'accord Canada-Chili sont beaucoup plus restreintes.

Je tenais à mentionner qu'il semblerait que les pays aient davantage tendance à conclure des accords bilatéraux que des accords plus globaux qui permettraient peut-être d'éviter ce type de situation.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons dépassé le délai dont nous disposons pour ce groupe de témoins. Les témoins suivants sont arrivés.

Nous avons examiné la question de la sécurité d'accès pour les produits et les services canadiens plutôt que les mécanismes de règlement des différends dans ce domaine. Les témoins ont fait de nombreuses observations qui portent à réflexion.

Je pense que c'est la première fois qu'un témoin mentionne qu'un camion franchit la frontière toutes les deux secondes et demie. Si la question de la sécurité se pose encore longtemps, ce qui semble être le cas, la fréquence des passages pourrait être la source de nombreux problèmes.

Honorables sénateurs, le groupe suivant est composé de deux témoins différents dont les exposés porteront sur le même sujet, si j'ai bien compris. Allez-y, je vous prie, monsieur Menzies.

Mr. Ted Menzies, President, Canadian Agri-Food Trade Alliance: Honourable senators, as a point of introduction, I am a farmer from southern Alberta as well as the president of the Canadian Agri-Food Trade Alliance.

I should like to bring you the perspective from our alliance. I am not a trade expert, except in the fact that everything that most of the commodities I grow on my farm are exported and show up in some form or another in different countries in the world. They may not arrive in those countries in the form they leave my farm, but, through further processing and value adding, they end up in most every country in the world.

The wheat from my farm can be found in rolls and loaves of bread anywhere in the world. The malt barley I grow on my farm may be turned into malt in Calgary, but it may end up in Corona beer in Mexico. The coriander I grow may be in the salsa that you consume with that Corona beer in Mexico. The chickpeas may end up in couscous in Morocco. Am I a trade expert? No. Nevertheless, I certainly understand trade and how it relates to primary agriculture, food processors and exporters.

The Canadian Agri-Food Trade Alliance, CAFTA, welcomes this invitation to provide our views and the experiences of our members on Canada's trade relations with the U.S. and Mexico.

CAFTA is a coalition of associations, companies and organizations in the agriculture and agri-food industry who rely on trade. Our membership encompasses associations of primary producers, processors, exporters, and marketers of agri-food products, totalling over \$40 billion in business annually and employing almost half a million people.

Export-oriented commodities account for 80 per cent of Canadian farm cash receipts, and over 95 per cent of Canada's food exports. Commodities included in CAFTA's membership represent more than 50 per cent of Canadian farm cash receipts and over 80 per cent of agriculture and food exports.

CAFTA's primary focus is on global trade reform and the current round of agricultural negotiations at the WTO.

Many of our sectors will only see real benefits when substantial disciplines and rules are imposed globally on all players in the international markets. Having said that, however, CAFTA supports regional and bilateral efforts to reduce barriers to trade in agriculture and agri-food products, provided these efforts do not undermine the longer-term goal of maximum reductions in agricultural tariffs and subsidies on a global and reciprocal basis.

M. Ted Menzies, président, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire: Honorables sénateurs, en guise d'entrée en matière, je signale que je suis un agriculteur du sud de l'Alberta et aussi président de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Je voudrais vous exposer le point de vue de l'organisme que je représente. Je ne suis pas expert en matière de commerce, sauf que la plupart des denrées agricoles que je cultive sont exportées et se retrouvent sous une forme ou une autre dans divers pays. Ces produits n'ont peut-être plus la même apparence qu'au départ de ma ferme lorsqu'ils arrivent à destination, mais après avoir subi un processus de transformation à valeur ajoutée, on les retrouve dans la plupart des pays.

Le blé provenant de mon exploitation entre parfois dans la confection de pains et de petits pains à travers le monde. L'orge brassicole que je cultive peut être transformée en malte à Calgary mais peut entrer par exemple dans la fabrication de la bière Corona, au Mexique. La coriandre que je produis peut entrer dans la composition de la salsa que vous consommez avec la Corona. Les pois chiches que je cultive peuvent être utilisés pour faire du couscous au Maroc. Je ne suis pas un expert en matière de commerce. J'en connais toutefois certains rouages et je sais l'importance qu'il revêt pour l'agriculture primaire et pour les transformateurs ou les exportateurs de produits alimentaires.

L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCAA) est heureuse d'avoir été invitée à faire part de ses vues et des expériences de ses membres sur les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

L'ACCAA est une coalition d'associations, de sociétés et d'organisations de l'industrie agricole et agroalimentaire qui sont tributaires du commerce. Elle représente aussi des associations de producteurs et de transformateurs primaires ainsi que des exportateurs et des distributeurs de produits agroalimentaires, dont le chiffre d'affaires annuel global s'élève à 40 milliards de dollars et qui emploient directement près de 500 000 Canadiens.

Les denrées agricoles destinées à l'exportation comptent pour 80 p. 100 des recettes monétaires agricoles du Canada et pour plus de 95 p. 100 de ses exportations de produits alimentaires. Les denrées produites par les membres de l'ACCAA représentent plus de 50 p. 100 des recettes monétaires agricoles du Canada et plus de 80 p. 100 de ses exportations de produits agricoles et agroalimentaires.

La priorité de l'ACCAA est la réforme du commerce mondial et les négociations sur l'agriculture actuellement en cours à l'OMC.

Beaucoup de secteurs de notre industrie ne seront vraiment rentables que lorsque des mesures et des règles strictes d'application mondiale auront été prises et imposées à tous les acteurs présents sur les marchés internationaux. L'ACCAA appuie toutefois les initiatives régionales et bilatérales prises pour atténuer les barrières au commerce des produits agricoles et agroalimentaires à condition qu'elles ne compromettent pas l'atteinte de son objectif à long terme, qui est de réduire le plus possible les tarifs douaniers et les subventions agricoles, à l'échelle mondiale et en vertu d'accords de réciprocité.

CAFTA's members generally supported the Canada-U.S. trade agreement and NAFTA agreements; however, protections for certain sensitive agricultural commodities have limited the benefits. Any future agreements must not exclude sensitive commodities. Overall, the Canada-U.S. trade agreement and the NAFTA agreement have had a positive impact on Canadian agriculture and agri-food. Since the NAFTA was approved in 1993, Canada's exports to the U.S. and Mexico have increased by 95 per cent, to almost \$15 billion in 2000.

Some specific benefits for Canadian agriculture in exports to the U.S. include a seven-fold increase in soybean oil, four-fold in sunflower oil, 44 per cent in canola oil, doubling in beef exports, 87 per cent increase in pork, pasta tripled, frozen French fries four times and malt five times. The list goes on. Exports of dry beans have increased by seven times, peas and dry lentils five times. In exports to Mexico, frozen French fries increased 10 times. The one that I find rather ironic, since we think of Mexico as being a producer of vegetables that are imported into Canada, frozen vegetable exports from Canada to Mexico has increased by 78 per cent.

That is trade at work.

While the overall impact has been positive, there are still substantial trade problems with the United States. The increase in protectionism has brought persistent anti-dumping and countervailing duty challenges, which have and are costing our members money. The United States continues to provide extremely high levels of support; in fact, they have on the books trade-restrictive labelling regulations wrapped in the guise of food safety concerns.

Some specific trading concerns that our members have raised with us and want us to carry forward include the Canadian sugar industry, for example, which has not gained like it should have in these regional agreements. Aggregation of minimum access commitments limits Canada's access to one tenth of 1 per cent of the U.S. refined sugar market. The U.S. manipulates rules of origin in a protectionist manner to restrict Canadian access for both refined sugar and sugar-containing products. Under NAFTA, quotas that were accessed by Canada were reduced to provide country-specific access to Mexico.

One specific item in market-access restrictions caused the closing of a sugar beet processing plant in Manitoba. This stopped not only the production of sugar beets, but also the infrastructure that supplied that industry and the small towns involved in that.

Ses membres ont en général appuyé l'Accord commercial Canada-États-Unis et l'ALENA, mais la protection de certaines denrées agricoles «sensibles» a limité les avantages qu'on a pu tirer de ces accords. Les futurs accords commerciaux ne doivent pas exclure ces denrées. Dans l'ensemble, l'Accord commercial Canada-États-Unis et l'Accord de libre-échange nord-américain ont eu une incidence positive sur l'industrie agricole et agroalimentaire canadienne. Depuis la ratification de l'ALENA en 1993, les exportations canadiennes aux États-Unis et au Mexique ont augmenté de 95 p. 100 et ont atteint près de 15 milliards de dollars en 2000.

Les avantages des exportations vers les États-Unis pour l'industrie agricole canadienne incluent une multiplication par sept des exportations d'huile de soja, la multiplication par quatre de nos exportations d'huile de tournesol et une augmentation de 44 p. 100 de celles d'huile de colza, la multiplication par deux de nos exportations de boeuf et une hausse de 87 p. 100 de celles de porc, la multiplication par trois de nos exportations de pâtes alimentaires, par quatre de celles de frites surgelées et par cinq de nos exportations de malte. La liste des avantages est longue. Les exportations de haricots secs se sont multipliées par sept, celles de pois et de lentilles secs ont quintuplé. Nos exportations de frites au Mexique ont décuplé. Les exportations de légumes du Canada au Mexique ont augmenté de 78 p. 100, ce que je trouve assez ironique étant donné que le Mexique est considéré comme un producteur de légumes qui sont importés au Canada.

C'est le commerce à l'oeuvre.

Si, dans l'ensemble, l'impact a été positif, de nombreux problèmes subsistent dans nos échanges commerciaux avec les États-Unis. La recrudescence du protectionnisme a déclenché des protestations persistantes et l'imposition de droits antidumping et compensateurs, ce qui a fait monter considérablement les coûts pour nos membres. Les États-Unis continuent de fournir à leurs producteurs une aide financière massive; ils se préparent en fait à imposer des règlements sur l'étiquetage qui auraient pour effet de restreindre le commerce sous prétexte d'inquiétudes à l'égard de la sécurité alimentaire.

Parmi les problèmes que nos membres nous ont signalés et qu'ils veulent régler, on peut mentionner le cas de l'industrie sucrière canadienne qui n'a pas tiré les avantages qu'elle aurait dû de ces accords régionaux. L'assimilation des engagements en ce qui concerne l'accès minimal limite l'accès du Canada à un dixième de pour cent du marché américain du sucre raffiné. Les États-Unis manipulent les règles d'origine dans un but protectionniste, de façon à restreindre l'accès au sucre raffiné et aux produits contenant du sucre canadiens. Les quotas accessibles au Canada en vertu de l'ALENA ont été réduits de manière à accorder au Mexique un accès quasi exclusif.

Une des restrictions en matière d'accès au marché a provoqué la fermeture d'une usine de transformation de betteraves sucrières au Manitoba, qui a mis un terme à la production de betteraves sucrières, immobilisant du même coup l'infrastructure qui approvisionnait ce secteur et touchant les petites localités qui en dépendaient.

The Canadian cattle industry was the subject of a very expensive anti-dumping and countervailing duty investigation, beginning in 1998. It took two years to find that there was no fault. Canada was not found guilty and there was no injury to the U.S. cattle industry. While it proved that the dispute settlement provisions of the NAFTA work, it demonstrated a need for more effective and timely dispute settlement provisions. This countervail duty is estimated to have cost over \$5 million to the Canadian cattle industry.

This dispute also highlighted the need to place rules on who should bear the defence costs to avert frivolous investigations. Country-of-origin labelling requirements, which were included in the U.S. farm bill and which will become mandatory in 2004, have the potential to substantially lower prices for Canadian products.

We have great concerns with the Bioterrorism Act, which will require prior notification in December. There is a lot of ambiguity and there are a lot of regulations that will require our processors and exporters to meet the commitments. At this point, we do not know what those will be. However, there are great concerns about how complex and onerous it will be.

Canada's grains industry has faced nine different challenges from the U.S.. The latest is a countervail and anti-dumping challenge on Canadian hard red spring wheat and durum exports. The defence of the latest challenge has been estimated at Can. \$10 million and this is a very narrow focus driven from the North Dakota Wheat Commission.

In harmonization issues, there is an important need for continued work toward harmonization of crop protection, chemical registration, maximum residue levels, product usage labelling and review procedure for minor-use product. There have been commitments for work sharing, to expedite the introduction of newer and safer chemicals, but these are moving slowly. For example, in the year 2000, the U.S. gave producers access to 901 new products for use on minor crops. These products are safer for the environment, for the user and for the consumer. Our regulatory system in Canada, at the same time, only registered 24 new products. We are, in effect, using old technology when new technology is available. Canadian consumers will be consuming food products from the United States that have been treated with these products. However, in the reverse, the United States has a zero tolerance policy for pesticides that are not registered in the U.S. It is important that as regulations are reviewed or developed, regulatory bodies in North America work toward harmonization, both to reduce costs and to better provide for consumers.

Le secteur canadien de l'élevage du bétail a fait l'objet d'une enquête très coûteuse liée à une demande de droits compensateurs et antidumping, qui a été entamée en 1998. Il a fallu deux ans pour déterminer que le Canada n'avait pas commis d'infraction. Aucune preuve de culpabilité n'a été retenue contre le Canada et la Commission a décidé que l'industrie américaine de l'élevage bovin n'avait subi aucun préjudice. Si cette décision a prouvé que les mécanismes de règlement des différends de l'ALENA fonctionnent, elle a mis en lumière la nécessité de modifier les clauses de l'Accord de manière à les rendre plus efficaces et plus rapides. Le coût de ce droit compensateur pour l'industrie canadienne de l'élevage bovin a été évalué à 5 millions de dollars.

Ce différend a fait aussi ressortir la nécessité de préciser dans les règles qui doit assumer les frais de justice du défendeur afin d'éviter les allégations non fondées. Les exigences en matière d'étiquetage du pays d'origine prévues dans le U.S. Farm Bill, qui seront obligatoires en 2004, pourraient entraîner une forte chute des prix pour les produits canadiens.

La Bioterrorism Act, qui, à partir de décembre, exigera une notification préalable, suscite également de vives préoccupations. La situation demeure très ambiguë et les nombreux règlements obligeront nos transformateurs et nos exportateurs à respecter les engagements dont nous ignorons encore la teneur. La complexité du processus et les coûts éventuels suscitent toutefois de vives préoccupations.

Le secteur céréalier canadien a fait l'objet de neuf demandes en recours différentes de la part des États-Unis en ce qui concerne les exportations de blé roux de printemps et de blé dur. On estime que dans le cas de la dernière, la défense a coûté quelque 10 millions de dollars canadiens et il s'agit de l'initiative d'un groupe très restreint de membres de la North Dakota Wheat Commission.

Au chapitre de l'harmonisation, il est nécessaire de poursuivre les efforts d'harmonisation de la protection des cultures, de l'enregistrement des produits chimiques, de la concentration maximale admissible de résidus, de l'étiquetage des produits et des procédures d'examen des produits antiparasitaires à usage limité. Le partage du travail afin d'accélérer la mise en marché de nouveaux produits chimiques sûrs devait être une priorité, mais les progrès demeurent lents dans ces dossiers. Par exemple, en 2000, les États-Unis ont mis à la disposition de leurs producteurs 901 nouveaux produits antiparasitaires à usage limité. Ces produits sont moins dangereux pour l'environnement, pour les utilisateurs et pour les consommateurs. Au Canada, notre système réglementaire n'a toutefois homologué que 24 nouveaux produits au cours de la même période. Nous utilisons en effet de vieilles techniques alors que de nouvelles technologies sont disponibles. Les consommateurs canadiens continueront de consommer des produits alimentaires provenant des États-Unis qui ont été traités avec des produits. Les États-Unis ont, au contraire, adopté une politique de tolérance zéro à l'égard des pesticides qui ne sont pas homologués aux États-Unis. Il est important qu'à l'occasion de l'examen ou de l'élaboration de règlements, divers organismes de réglementation d'Amérique du Nord collaborent pour harmoniser les processus, dans le but de réduire les coûts et de mieux renseigner les consommateurs.

Another failure for harmonization is the addition of vitamins and minerals to foods. Health Canada is considering regulations that would prohibit the addition of calcium to margarine, but calcium-enriched margarine is approved and available in the United States. It is also important that separate formulations for these products are denied to our consumers. These are, as I said before, healthier and safer for consumers.

The U.S. farm bill, estimated at U.S. \$160 billion to U.S. \$180 billion over its 10-year life, will most certainly have an impact on trade from both Mexico and Canada. It entrenches what were originally ad hoc payments from 1998 to 2001 into permanent, cast-in-stone programs. The new counter-cyclical payments will insulate U.S. producers from markets signals. It adds pulse crops to its loan deficiency program and increases funding for export programs.

On January 1, 2003, Mexico eliminated tariffs on most agricultural food products. However, dairy, poultry, eggs and sugar products were excluded from tariff elimination, and maize and beans are still subject to TRQs until 2008. Products such as potatoes, apples, barley, malt, wheat, oilseed oils and confectionary products have duty-free access.

In November 2002, the government developed and presented a set of policy instruments dubbed the "agricultural armour" to mitigate the effects of tariff elimination. CAFTA encourages the government to closely monitor the new Mexican agricultural armour package to ensure that it does not create barriers to Canadian exports or place Canadian products at a competitive disadvantage.

In the last month, the Mexican border was closed to seed potatoes from Alberta, to protect against the spread of disease. We are now involving sanitary and phytosanitary issues, and they become a trade barrier.

In conclusion, trading relationships with the United States and Mexico have been positive since the implementation of the Canada-U.S. trade agreement and the North American Free Trade Agreement. However, regional agreements have not addressed the needs of all Canadian agricultural sectors, and growing protectionism, particularly in the United States, is of concern. CAFTA maintains that only through a global commitment to eliminate trade-distorting subsidies and to substantially increase access will the entire Canadian trade reliant sector benefit.

A positive outcome to the current round of agricultural negotiations at the WTO will address the problems outlined in this submission and will increase opportunities for Canadian

Un autre point où l'harmonisation fait défaut est l'ajout de vitamines et de minéraux aux aliments. Santé Canada envisage de bannir l'ajout de calcium à la margarine, mais la margarine enrichie de calcium est déjà autorisée et disponible aux États-Unis. Il est en outre important de protéger les consommateurs en interdisant des formulations distinctes pour ces produits. Comme je l'ai mentionné tantôt, c'est plus sain et plus sûr pour les consommateurs.

On estime que le récente U.S. Farm Bill coûtera de 160 à 180 milliards de dollars américains pendant les dix années d'existence du programme et qu'il aura un impact sur le commerce en provenance du Mexique et du Canada. Cette loi transforme les paiements ponctuels versés de 1998 à 2001 en paiements permanents «coulés dans du béton». Ces nouveaux paiements anticycliques protégeront les producteurs américains des signaux du marché. Le Farm Bill ajoute les légumineuses au programme d'aide en cas de défaut de paiement des prêts et augmente le financement des programmes d'exportation.

Le 1^{er} janvier 2003, le gouvernement du Mexique a éliminé les tarifs douaniers sur la plupart des produits agroalimentaires. Cependant, les produits laitiers, la volaille, les oeufs et les produits du sucre ont été exclus de l'exemption, tandis que le maïs et les fèves seront assujettis à un contingent tarifaire jusqu'en 2008. Les produits tels que les pommes de terre, les pommes, l'orge, le malte, le blé, les huiles d'oléagineux et les confiseries ne sont pas assujettis à des droits tarifaires.

En novembre 2002, le gouvernement mexicain a élaboré et déposé un ensemble d'instruments de politique surnommé «armure agricole» afin d'atténuer les effets de l'élimination des tarifs douaniers. L'ACCAA recommande au gouvernement de surveiller de près cette «armure agricole» afin de s'assurer qu'elle n'engendrera pas des obstacles aux exportations canadiennes ou ne représentera pas un désavantage concurrentiel pour les produits canadiens.

Au cours du dernier mois, la frontière mexicaine a été fermée aux plants de pomme de terre de l'Alberta afin d'éviter la propagation de maladies. Nous mettons en place des mesures sanitaires et phytosanitaires qui deviennent un obstacle au commerce.

Dans l'ensemble, les relations commerciales avec les États-Unis et avec le Mexique sont bonnes depuis la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange canado-américain et de l'Accord de libre-échange nord-américain. Cela dit, les accords régionaux n'ont pas répondu aux besoins de tous les secteurs agricoles du Canada et le protectionnisme grandissant, surtout celui des États-Unis, est préoccupant. L'ACCAA est convaincue que seul un engagement mondial visant à éliminer les subventions qui causent une distorsion du commerce et à améliorer substantiellement l'accès aux marchés pourrait être avantageux pour tous les secteurs commerciaux du Canada qui dépendent du commerce international.

Si le cycle actuel de négociations agricoles à l'OMC donne des résultats positifs, il sera possible de régler les problèmes décrits dans le présent mémoire et de multiplier les débouchés des

exporters around the world. We encourage this committee to advocate, wherever possible, an aggressive approach to subsidies and tariffs in international trade negotiations.

I welcome any questions you might have.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Menzies. Mr. Friesen, would you like to make your remarks now, please?

Mr. Robert Friesen, President, Canadian Federation of Agriculture: Mr. Chairman, it is our pleasure to be here to submit some of our comments with regard to North American trade.

The Canadian Federation of Agriculture, CFA, through its general farm organization members out of every province as well as national commodity organizations, represents every commodity produced at the farm gate in Canada in every region of Canada. I can tell you that, with the diversity in commodities that are produced by our members, trade is an important issue. While the CFA primarily represents the farm gate, it goes without saying that, without downstream industry, our farm-gate industry would be nothing. It is important that we consider downstream industry in our deliberations and in development of export markets.

We represent commodities that rely heavily on exports. In fact, all of the growth that we experience in many of our commodities is as a result of developing the export market. However, we also represent the import-sensitive commodities that Mr. Menzies mentioned a little earlier. We do not buy the fact that any commodity in Canada lost anything in the last round as a result of our Canadian government protecting our import-sensitive commodities, nor will our export industry lose anything by protecting the import-sensitive commodities in the next WTO round. In fact, our Canadian government has a solid, credible position at the WTO that would serve to help our export commodities as well as ensure that our import commodities were not undermined, and that is certainly a position that the Canadian Federation of Agriculture supports. I would be willing to go into more detail later if there are any questions on that subject.

I shall try to articulate some of our frustrations with North American trade. Having said that, I do not want you to interpret that as being a criticism of the fact that we do have North American trade. As I said earlier, our export industry is very important. We export well over \$26 billion worth of agri-food products every year. Of course, that is part of an industry that generates \$130 billion of revenue every year and is responsible for between 13 per cent and 14 per cent of employment in Canada.

We also contribute and generate a trade surplus of over \$7 billion. Exports are therefore very important. Our exports with the United States are important. In fact, at least 62 per cent of our agriculture and agri-food exports go to the U.S. While our export market in Mexico is not as large — around 3.6 per cent of our agricultural exports in the year 2001 — it is a growing export

exportateurs canadiens sur les marchés mondiaux. Nous encourageons le comité à promouvoir, dans la mesure du possible, une démarche dynamique à l'égard des subventions et des tarifs douaniers dans le cadre des négociations commerciales internationales.

Je répondrai volontiers à vos questions.

Le président: Je vous remercie, monsieur Menzies. Monsieur Friesen, voulez-vous faire votre exposé?

M. Robert Friesen, président, Fédération canadienne de l'agriculture: Monsieur le président, nous sommes heureux d'avoir l'occasion de faire ces quelques commentaires sur le commerce nord-américain.

La Fédération canadienne de l'agriculture (FCA), par l'intermédiaire des agriculteurs des diverses provinces et des associations nationales de producteurs, représente toutes les denrées produites par les exploitations agricoles canadiennes. Le commerce est un facteur important en raison de la diversité des denrées produites par nos membres. Alors que la FCA représente surtout les producteurs, il va sans dire que sans le secteur aval, les exploitations agricoles ne survivraient pas. Il est donc important de tenir compte du secteur aval dans nos discussions et dans le développement de marchés d'exportation.

Nous représentons des denrées qui sont fortement tributaires des marchés d'exportation. En fait, notre croissance dans la plupart des productions est due au développement de marchés d'exportation. Nous représentons toutefois également les denrées «sensibles» aux importations que M. Menzies a mentionnées. Nous ne croyons pas que tous les secteurs aient perdu des avantages au cours du dernier cycle de négociations du fait que notre gouvernement a protégé nos denrées sensibles aux importations ni que notre secteur des exportations sera touché si l'on protège ces denrées au cours du prochain cycle de négociations à l'OMC. En fait, le gouvernement du Canada a une position solide et crédible à l'OMC, susceptible d'aider nos secteurs d'exportation et d'éviter que nos secteurs d'importation soient affaiblis; c'est une position que la Fédération canadienne de l'agriculture appuie vigoureusement. Nous sommes prêts à faire des commentaires plus précis à ce sujet si l'on nous pose des questions.

Je me propose de décrire certains aspects du commerce nord-américain qui nous agacent. Je ne voudrais toutefois pas que ces commentaires soient interprétés comme une critique. Comme je l'ai déjà mentionné, notre secteur d'exportation est très important. La valeur de nos exportations annuelles de produits agroalimentaires est de loin supérieure à 26 milliards de dollars. Ces exportations sont le fait d'une industrie qui génère des revenus annuels de 130 milliards de dollars et emploie de 13 à 14 p. 100 des travailleurs canadiens.

Nous dégageons en outre un excédent commercial de plus de 7 milliards de dollars. Les exportations jouent donc un rôle très important. Nos exportations vers les États-Unis sont importantes. D'ailleurs, ce pays absorbe au moins 62 p. 100 de nos exportations dans le secteur agricole et agroalimentaire. Si notre marché d'exportation au Mexique n'est pas aussi vaste — il ne

market. In fact, between 1999 and the year 2001, the value of Canada's agricultural exports to Mexico increased by 87 per cent. The North American flow of trade is very important to our agricultural industry.

Nevertheless, we do have frustrations. Honourable senators will recall that after the Canada-U.S. trade agreement and the subsequent NAFTA, we essentially had a free trade agreement with the U.S. However, that is not without its own problems. While we need to continue to develop export markets in North America, we must do a much better job of making sure that countries comply with the spirit and the rules of any trade agreements that we have. Mr. Menzies already touched briefly on some of the frustrations we have, and I will go into some of them as well.

If you look at the farm bill the U.S. started somewhere back in 1994-95, you will notice that they started what we think was a very deliberate strategy of buying markets and cross-subsidization in the U.S. While it is true that almost 75 per cent of their agricultural subsidies go to the grains and oilseeds sector, it is also well understood that this results in cross-subsidization to their red meat sector. That is something we have to contend with.

If you look at the new farm bill, you will notice that they increased their spending, or at least they institutionalized the top-ups they put on their own farm bill. Not only that, they added more crops to the farm bill. They also legislated country-of-origin labelling, which to us is nothing more than a non-tariff trade barrier. If you put their new farm bill beside their WTO proposal, it becomes clear that their long-term strategy is to continue cross-subsidization. It has continued to force other countries to open up their markets. They will continue to highly subsidize their agricultural markets.

While they have been generous in suggesting that every country should drop their amber spending, they have no appetite to revisit green box definitions and would like to continue to spend unlimited amounts of money in green box subsidies with total impunity. If you add to that the fact that they want to continue to retain their tools to challenge imports from other countries, their long-term strategy becomes clear, that is, to try to achieve markets in other countries but not to be nearly as willing in offering up some of the markets they may have in their own country.

That is something that we have to continue to work on. We can give you examples of where they have challenged other countries, and clearly challenged Canada, not because we are in contravention of any trade agreements but because on many fronts we out-compete the U.S. We need only look as far as the

représentait que 3,6 p. 100 de nos exportations agricoles en 2001 —, c'est un marché en expansion. Entre 1999 et 2001, la valeur des exportations agricoles canadiennes au Mexique a augmenté de 87 p. 100. Les échanges commerciaux à l'échelle nord-américaine jouent un rôle très important pour notre industrie agricole.

Nous avons toutefois des frustrations. Après la signature de l'accord concernant les échanges entre le Canada et les États-Unis, puis de l'ALENA, on pouvait considérer qu'un accord de libre-échange avec les États-Unis était en place. Cette situation a toutefois engendré quelques problèmes. S'il est nécessaire de continuer de développer des marchés d'exportation en Amérique du Nord, nous devons mettre en place un système de contrôle beaucoup plus efficace pour nous assurer que les pays concernés respectent les principes et les règlements associés aux accords commerciaux qui ont été signés. M. Menzies a mentionné brièvement quelques-unes de nos frustrations et j'en signalerai quelques-unes également.

La loi agricole américaine (farm bill) qui a été présentée dès 1994-1995 a amorcé la mise en place de ce que nous considérons comme une stratégie concertée d'achat de marchés et d'interfinancement aux États-Unis. Si près de 75 p. 100 des subventions agricoles américaines sont destinées aux producteurs de céréales et d'oléagineux, le secteur de la viande rouge est en fait automatiquement interfinancé. C'est une situation dont nous devons nous accommoder.

Le nouveau Farm Bill prévoit en fait une augmentation des dépenses gouvernementales dans ce secteur ou du moins, il institutionnalise les subventions supplémentaires qui étaient déjà en place dans la loi agricole précédente. Non content de cela, on y a ajouté d'autres cultures. Cette nouvelle loi contient en outre des dispositions concernant le marquage du pays d'origine qui constituent à notre sens ni plus ni moins une barrière non tarifaire. Si l'on y ajoute la proposition faite par les États-Unis à l'OMC, il apparaît clairement que la stratégie à long terme des États-Unis consiste à maintenir ce système d'interfinancement, qui force d'autres pays à ouvrir leurs marchés. Les États-Unis continueront donc de subventionner dans de fortes proportions leurs marchés agricoles.

Alors qu'ils se sont montrés généreux en recommandant que les diverses parties mettent un terme à leurs dépenses dans la catégorie ambre, ils ne manifestent aucun désir de revoir les définitions de la catégorie verte et voudraient continuer de verser en toute impunité des subventions dont le montant n'est pas limité. Si l'on ajoute à cela le fait que les États-Unis veulent conserver les outils dont ils disposent pour s'attaquer aux importations d'autres pays, il apparaît clairement que leur stratégie à long terme est de conquérir les marchés étrangers sans être disposés à donner accès à certains de leurs propres marchés.

Nous devons continuer de chercher une solution à ce problème. Nous sommes en mesure de citer plusieurs cas où ils ont entamé des recours contre d'autres pays, et contre le Canada, qui ne sont pas motivées par le fait que nous ayons commis des infractions à des accords commerciaux mais par notre compétitivité supérieure

Canada-U.S. trade agreement, which lifted any tariffs or restrictions on the import or export of Canadian wheat into the U.S. Subsequently, Canada volunteered a restriction of wheat exports. We were afraid the U.S. might use their section 22, and so we put restrictions on it. Then, through the WTO, the U.S. no longer had the right to apply any restrictions on wheat imports. Of course, since then they have continued to challenge our wheat industry on several fronts, not the least of which is the Canadian Wheat Board.

Those of you who are familiar with the Canadian Wheat Board know it is nothing more than a legislated farmers' marketing group. It does not contravene any trade agreements; in fact, it only helps our farmers to compete against the large transnational companies around the world, serves to help our farmers have more power in the international marketplace.

Look at pork challenges. The U.S. put a countervail duty on pork in the 1980s and continue to hassle our pork industry because of countervail challenges. This is not because Canada contravened any trade agreements but because we out-competed them. We can cite an example as recent as the potato problem we had in Prince Edward Island, when we identified a potato wart problem in a very small area on a 40-acre field. Canada complied with everything under the SPS agreement, and yet the Americans clearly put an embargo on Canadian potatoes because they wanted to save the Christmas potato market in the U.S. for that year. As soon as that period has passed, suddenly things started easing and a settlement was reached.

We must continue to deal with U.S. protectionism within the existing trade agreements. We have said for quite some time that the WTO should become the primary forum where we develop fair and equitable trade rules, and that is where we have to continue to ensure that we do not allow the U.S. to continue with their long-term strategy.

To draw your attention to the brief that we have circulated, I should like to move to future considerations and recommendations, within the context of NAFTA. One thing is very clear: While most trade agreements have with them a dispute settlement mechanism, we think that it is absolutely imperative that we have clear and fair trade rules so that we do away with the need to settle our differences with dispute mechanisms. Although they are very important to any trade agreement, it is much better to work vigorously at making sure that we have clear and fair rules.

dans bien des domaines. Un exemple frappant est l'Accord commercial Canada-États-Unis en vertu duquel des droits tarifaires ou des restrictions à l'importation ou l'exportation de blé canadien aux États-Unis ont été supprimés. Le Canada s'est imposé volontairement une restriction sur ses exportations de blé. Il craignait que les États-Unis invoquent leur article 22 et il s'est donc imposé des restrictions. À la suite de cette initiative, dans le contexte de l'OMC, les États-Unis n'avaient plus le droit d'imposer des restrictions sur les importations de blé. Ils ont toutefois continué d'entamer des procédures en recours contre le secteur canadien du blé sur plusieurs fronts, surtout au niveau de la Commission canadienne du blé.

Si vous êtes bien informés au sujet de cette commission, vous savez que c'est ni plus ni moins un organisme de commercialisation de produits agricoles créé en vertu d'une loi. Cet organisme ne va à l'encontre des dispositions d'aucun accord commercial; en fait, son seul objectif est d'aider les agriculteurs à soutenir la concurrence des grandes entreprises transnationales à l'échelle mondiale et à renforcer leur pouvoir sur le marché international.

Dans le cas du porc, les États-Unis ont notamment imposé un droit compensateur dans les années 80 et continuent de harceler notre secteur du porc en réclamant le droit d'imposer des droits compensateurs. Ils n'agissent pas ainsi parce que le Canada a enfreint les dispositions d'un accord commercial, mais parce qu'il est plus concurrentiel. Un exemple récent est celui du problème que nous avons eu à l'Île-du-Prince-Édouard en ce qui concerne la pomme de terre, où l'on avait décelé un foyer de gale verruqueuse dans une zone très restreinte d'un champ d'une superficie de 40 acres. Le Canada n'enfreignait aucune des dispositions de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, mais les États-Unis ont mis un embargo sur les pommes de terre canadiennes parce qu'ils voulaient protéger le marché américain de Noël de la pomme de terre cette année-là. Immédiatement après cette période, ils se sont montrés moins inflexibles et la question a été réglée.

Nous devons continuer de lutter contre le protectionnisme américain dans le cadre des accords commerciaux en place. Nous préconisons depuis plusieurs années que l'OMC devienne la principale tribune où l'on élaborera des règles commerciales justes et équitables et que ce soit dans cette tribune qu'on fasse en sorte que les États-Unis ne puissent pas maintenir cette stratégie à long terme.

Je voudrais maintenant attirer votre attention sur la partie du mémoire que nous avons distribué intitulée «Échappée vers le futur et recommandations», dans le contexte de l'ALENA. Un fait est clair: si dans la plupart des accords commerciaux, un mécanisme de règlement des différends a été prévu, nous pensons qu'il est absolument impératif d'établir des règles précises et équitables sur les échanges commerciaux pour qu'il ne soit plus nécessaire d'avoir recours à ces mécanismes pour régler nos différends. Si ce type de mécanisme constitue un volet important des accords commerciaux, il est de loin préférable de s'appliquer à établir des règles précises et équitables.

I would invite you to read the entire brief when you have the opportunity, but under future considerations and recommendations, first, the brief lists a diversification of markets for Canadian exports. I use an example in the Canadian pork industry, where in the 1970s and 1980s our pork production increased. In fact, in the 1980s, 75 to 85 per cent of Canada's pork exports relied on the American market. The pork industry created a marketing arm, Canada Pork International, because they realized that it was important to develop markets in other countries so there would not be such reliance on the U.S. market. Today, approximately 50 per cent of our Canadian pork exports go to the U.S., and the rest of our pork exports have now found markets in other parts of the world. The Canadian Federation of Agriculture recommends that Canadian government agricultural trade policy goals should include the maintenance of export opportunities to the United States but should give priority to diversifying our agriculture export markets so that, over time, we can reduce our dependence on one market.

On the value of opening up new NAFTA negotiations, from time to time you hear the rhetoric that Canada should perhaps entertain the idea of re-opening NAFTA. While we do not recommend that NAFTA should be opened, because we are not sure that the benefits would outweigh the risks, the Canadian Federation of Agriculture does recommend that Canada seek clarification of the investor-state dispute resolution provisions of NAFTA chapter 11. Again, that needs to be dealt with without reopening NAFTA to further negotiations. For those who are not familiar with chapter 11, it deals with performance requirements and scenarios or situations where we have a foreign investor in Canada and if the rules change then the Canadian government could be liable for those rule changes.

As far as other bilateral and regional negotiations, we recommend that Canada should maintain its current approach to tariff reductions and eliminations, that is, being willing to reduce or eliminate agricultural tariffs on a reciprocal basis, with the exception of over-quota tariffs for supply-management products, while respecting the sensitivity of further reduction of refined sugar tariffs. Of course, any questions related to domestic-support export subsidies and state-trading enterprises should be dealt with in the WTO.

On environmental issues, we recommend that Canada should seek international venues other than trade agreements to resolve environmental issues and should try to ensure that trade-related agreements deal with government-to-government processes and not be used by NGOs as a forum to promote their environmental agendas.

Je vous recommande de lire le mémoire dès que vous en aurez l'occasion. Dans la section intitulée «Échappée vers le futur et recommandations», la première recommandation concerne la diversification des marchés d'exportation canadiens. Je cite le cas du secteur canadien du porc. Dans les années 70 et 80, la production canadienne de porc s'est accrue. Dans les années 80, le marché américain représentait en fait de 75 à 85 p. 100 des exportations canadiennes de porc. Le secteur du porc a créé un office de commercialisation, Canada Porc International, parce qu'il s'est rendu compte qu'il était important de développer des marchés dans d'autres pays, pour cesser de dépendre dans une aussi large mesure du marché américain. À l'heure actuelle, environ 50 p. 100 des exportations canadiennes de porc sont destinées au marché américain et 50 p. 100 sont destinées à d'autres marchés. La Fédération canadienne de l'agriculture recommande que les objectifs de la politique commerciale agricole du gouvernement canadien comprennent le maintien de nos débouchés aux États-Unis, mais accorde la priorité à la diversification de nos marchés d'exportation, afin que nous puissions réduire graduellement notre dépendance à l'égard d'un marché.

Certaines personnes recommandent de temps à autre la réouverture de l'ALENA. Si elles ne recommandent pas une réouverture de l'ALENA comme telle, la Fédération canadienne de l'agriculture recommande que le Canada cherche à clarifier les dispositions relatives aux différends entre investisseurs et l'État du chapitre 11 de cet accord, sans toutefois entamer de nouvelles négociations au sujet de l'ALENA. Je signale à ceux qui ne sont pas informés sur le contenu du chapitre 11 que ce chapitre concerne les exigences en matière de rendement et les scénarios ou les situations dans lesquels, si les règlements changent, le gouvernement canadien pourrait être responsable de ces changements à l'égard d'un investisseur étranger au Canada.

En ce qui concerne les autres négociations bilatérales et régionales, nous recommandons que le Canada maintienne sa position actuelle à l'égard de la réduction et de l'élimination des tarifs douaniers, autrement dit, qu'il soit disposé à réduire ou à éliminer les droits tarifaires sur les produits agricoles sur une base réciproque, à l'exception des droits hors contingent pour les produits assujettis à la gestion de l'offre, tout en respectant le caractère délicat de nouvelles réductions des droits tarifaires sur le sucre. Les questions relatives au soutien intérieur, aux subventions à l'exportation et aux entreprises commerciales d'État devraient, cela va de soi, être réglées dans le cadre de l'OMC.

En ce qui concerne les questions environnementales, nous recommandons que le Canada fasse appel aux mécanismes internationaux autres que les accords commerciaux pour résoudre les questions environnementales et qu'il s'efforce de veiller à ce que les accords commerciaux portent sur le processus de gouvernement à gouvernement et ne puissent être utilisés par les ONG comme tribune où elles peuvent promouvoir leurs objectifs environnementaux.

On seeking solutions and maintaining the competitive position of Canadian farmers, the CFA believes that Canada should seek provisions that will effectively curb the misuse of trade remedy measures in the Doha negotiations. That is one of the problems we have with the United States. The CFA also believes that Canada must defend its right to establish and maintain effective marketing structures, but seek allies and vigorously promote WTO rules that clearly confirm the right of countries to grant producer-supported marketing bodies the power to regulate the volume of domestic product marketed, to operate a central desk selling agency and to pool returns in a fashion that does not distort international trade.

Finally, you are all familiar with our discussion on the long-term agricultural policy framework, the debate of whether the Canadian government should match U.S. subsidies in the agricultural industry, the debate of how we can get our farmers to compete against the farm gate in the U.S., rather than force our farmers to compete against the treasuries in other countries. We make the points that the provision of adequate weather and income safety net programs for Canadian agriculture is essential to the maintenance of the competitiveness of our agricultural sector.

We would certainly entertain any questions you may have.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Friesen. Both of you have certainly opened up many areas. Senator Graham is our first questioner.

Senator Graham: Mr. Chairman, as we continue our study, we might consider the order of witnesses that we call. It might have been interesting to have these representatives before we had the representatives we heard from yesterday and the day before. We heard the minister two days ago, and just preceding your presentations we had officials from the Department of Agriculture and Agri-Foods Canada and so on. It might have been possible at that time to put some of your concerns to those officials as you have presented them to us today.

Do your two organizations interact very much?

Mr. Friesen: I will respond first, and then I would invite Mr. Menzies to respond also. Our agenda, as I mentioned earlier, is to achieve as much growth in the international marketplace for those commodities that we represent that have export interests. To that end, our goals and objectives are exactly what CAFTA's goals and objectives would be. Again, the need for the export market for many of our commodities is undisputed. While there is not a lot of interaction between the organizations, as I said earlier, we do represent the farm gate. Clearly, we do have some common goals.

En ce qui concerne la recherche de solutions et le maintien de la position concurrentielle des agriculteurs canadiens, la FCA croit que le Canada devrait prôner dans les négociations de Doha des dispositions qui réduiront efficacement l'emploi abusif des sanctions commerciales. C'est un des problèmes que nous avons avec les États-Unis. La FCA croit également que le Canada doit non seulement défendre son droit d'établir et de maintenir des réseaux de commercialisation efficaces, mais aussi se trouver des alliés et s'employer à faire adopter des règles de l'OMC qui confirment clairement le droit des pays d'accorder aux organismes de commercialisation appuyés par les producteurs le pouvoir de réglementer le volume de produits nationaux vendus, d'établir une agence de vente à guichet unique et de mettre en commun les recettes d'une manière qui n'entraîne aucune distorsion du marché international.

Enfin, vous êtes certainement au courant de notre débat sur le cadre stratégique agricole à long terme, portant sur l'opportunité pour le gouvernement canadien de verser des subventions équivalentes aux subventions américaines à l'industrie agricole et sur les dispositions qu'il faudrait prendre pour que nos agriculteurs soient concurrentiels par rapport à la générosité des pouvoirs publics dans d'autres pays. Nous mentionnons qu'il est essentiel d'offrir aux agriculteurs des programmes suffisants de protection du revenu et de protection contre les aléas de la météo, afin de maintenir la compétitivité dans notre secteur agricole.

Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Je vous remercie, monsieur Friesen. Vous avez tous deux abordé de nombreux sujets. C'est le sénateur Graham qui ouvrira la période des questions.

Le sénateur Graham: Monsieur le président, nous pourrions revoir l'ordre dans lequel les témoins sont convoqués. Il eût été intéressant d'entendre les témoins d'aujourd'hui avant ceux qui se sont présentés hier et avant-hier. Nous avons entendu le témoignage du ministre il y a deux jours et juste avant vous, celui de représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Il aurait peut-être été possible de leur mentionner certaines de vos préoccupations.

Est-ce que les contacts entre les deux organismes que vous représentez sont fréquents?

M. Friesen: Je répondrai le premier puis je céderai la parole à M. Menzies. Comme je l'ai mentionné, notre programme consiste à atteindre le degré maximum de croissance sur le marché international pour les denrées tournées vers l'exportation que nous représentons. À cet égard, nos objectifs sont rigoureusement identiques à ceux de l'ACCAA. La nécessité d'établir des marchés d'exportation pour la plupart des denrées qui nous concernent est indéniable. Si les contacts entre nos deux organismes ne sont pas fréquents, je rappelle que nous représentons les producteurs agricoles. Il est donc indéniable que nous ayons des objectifs communs.

Mr. Menzies: I see Mr. Friesen as much as I see my son who lives in Vancouver, so I guess we do interact in that way, not always at this type of forum, but we are both very involved in agricultural issues.

Clear trade rules and diversification of markets are common goals that will benefit both the Canadian Agri-Food Trade Alliance as well as Mr. Friesen's members. CAFTA is pursuing opportunities for our members internationally. We look at the benefits to producers, we look at the benefits to processors, and they are the same goals. If we do not have the processors that have the advantages of access to other countries' markets, then the producer end of our membership suffers. Certainly, we have common goals. We do not interact an awful lot, but we do where there is common ground.

Senator Graham: Mr. Menzies, at the beginning of Mr. Friesen's testimony, he made a point of saying that you operated in every province and region. Is that true for your organization as well?

Mr. Menzies: We have member associations in every province. One of our members specifically is the Grain Growers of Canada, and 90,000 farmers belong to associations that belong to the Grain Growers of Canada, from the B.C. grain growers all the way through to the Maritimes grains council, including every province in between.

Senator Graham: In your section on harmonization, you talked about using old technology when new technology is available. You used the example that, in the year 2000, the United States process gave producers access to 901 new products for use on minor crops while at the same time the Canadian process only resulted in 24 new products. Where does the fault lie?

Mr. Menzies: I do not want to be too critical here.

Senator Graham: You can be as critical as you want. We are here to help you.

Mr. Menzies: I appreciate that. The Pest Management Regulatory Agency has recognized this. They have put forward a fairly aggressive agenda with respect to that. They have hired a private contractor who has a Ph.D. and who has worked around the world on these sorts of issues. They have brought her in to put forward some positive movement on minor crop issues. It is a very complex issue.

It is a matter of chemical companies not wanting to spend enough money to get a chemical registered on a crop where there will not be huge sales. It is plain and simple commercial math for these companies, but PMRA is working on it. I sit on a NAFTA growers network. I was in the U.S. and met with the equivalent of PMRA and the EPA from the U.S. I went down in December and met with these people. They are working towards that

M. Menzies: Je vois M. Friesen aussi souvent que je vois mon fils qui est à Vancouver. C'est à cela que se résument nos contacts, mais ils n'ont pas toujours lieu dans des tribunes analogues à celle-ci. Les deux organismes sont toutefois très engagés dans les questions agricoles.

Des règles commerciales claires et la diversification des marchés sont des objectifs communs qui seront aussi avantageux pour les membres de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire que pour les membres de l'organisme représenté par M. Friesen. L'ACCAA est à la recherche de débouchés pour ses membres à l'échelle mondiale. Nous défendons les intérêts des producteurs et ceux des transformateurs, qui sont identiques. Si les transformateurs ne bénéficient pas des avantages de l'accès à des marchés étrangers, les producteurs en souffriront. Nous avons donc des objectifs communs. Nous n'avons pas beaucoup de contacts, sauf lorsque nous avons des intérêts communs à défendre.

Le sénateur Graham: Monsieur Menzies, au début de son exposé, M. Friesen a attiré l'attention sur le fait que la Fédération est active dans les diverses provinces et régions. Est-ce également le cas en ce qui concerne l'organisme que vous représentez?

M. Menzies: Nous avons des associations affiliées dans les diverses provinces. Un de nos membres est la Grain Growers of Canada, qui est constituée d'associations qui représentent 90 000 producteurs céréaliers de toutes les provinces, de la Colombie-Britannique aux Maritimes.

Le sénateur Graham: Dans la partie de votre mémoire portant sur l'harmonisation, vous avez mentionné que l'on utilisait de vieilles techniques alors que de nouvelles technologies étaient disponibles. L'exemple que vous avez mentionné est qu'en 2000, les États-Unis ont mis à la disposition de leurs producteurs 901 nouveaux produits antiparasitaires à usage limité alors qu'au cours de la même année, les producteurs canadiens ont vu seulement 24 nouveaux produits sur les tablettes. Qui est responsable de cette situation?

M. Menzies: Je ne tiens pas à trop critiquer.

Le sénateur Graham: Vous pouvez faire toutes les critiques que vous voulez. Nous sommes là pour vous aider.

M. Menzies: Je l'apprécie beaucoup. L'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire (ARLA) a pris conscience du problème. Elle a mis en place un programme très énergique pour remédier à cette situation. Elle a engagé une consultante du secteur privé qui est titulaire d'un doctorat et qui a fait des études sur la question dans plusieurs pays. L'Agence l'a engagée pour faire progresser le dossier des cultures à usage limité, qui est très complexe.

Les producteurs de produits chimiques ne veulent pas faire les dépenses nécessaires pour faire homologuer un produit pour une culture dont les perspectives de vente ne sont pas très favorables. C'est une simple question de rentabilité pour ces entreprises, mais l'Agence s'applique à régler le problème. Je fais partie d'un réseau de producteurs assujettis à l'ALENA. Je suis allé aux États-Unis au mois de décembre pour rencontrer les représentants du

harmonization issue that I spoke of. Canada is working on it. Any encouragement you can give on these minor-use products would help.

Mr. Friesen: I should like to complement some of the comments that Mr. Menzies made, but I will stick out my neck a little more and be quite critical. I have serious problems with the pesticide regulatory agency, for several reasons. First, companies to some extent will make a decision not to register a product because of the pain and hassle they have to go through to register it. Part of the problem is that the agency currently is not complying with efficient timelines. It takes much longer to register a product.

We had a concern when the pest legislation was passed and, as such, tried to change the wording to some extent. A lot of emphasis is being put on the re-evaluation of current products. That is important, and we support the re-evaluation of current products. We support becoming more environmentally sustainable when it comes to using pest products. However, farmers do everything they possibly can to make sure that they are environmentally sustainable when it comes to pest products. At the same time, they are also willing to use more environmentally benign products. However, we have to ensure that the same resources are spent on replacing the products that are pulled off the shelf, so farmers have the opportunity to go to products that are more environmentally friendly.

I sit on the economic management advisory committee for the PMRA. At our last meeting, one of the PMRA staff people, when pushed, said that they had no obligation to agriculture. We checked the mandate of PMRA, and of course its mandate is to make sure that the pest products we use are environmentally friendly and that they pose no health risks. At the same time, they have a responsibility not to undermine the agricultural industry. There is a balance to be kept, and there should be twin objectives. I can tell you that we are trying very hard, but we do have some way to go in having a PMRA that is efficient as it should be and that complements the agriculture industry to the extent it should.

Senator Graham: I promised myself yesterday that I would not raise the question of a customs union again, because on Monday we had one witness who was advocating a customs union and another who was disavowing the merits of a customs union. Yesterday, we had three witnesses, one who said it is not in the cards. If my memory is correct, a second witness said it is not on, and a third witness said that it would be unrealistic. The question of a customs union has been raised here, and I am just wondering what your position is with respect to the possibility of a customs union.

Mr. Menzies: If I could, Senator Graham, could you explain to me what you mean specifically by a customs union?

pendant de l'ARLA et ceux de l'EPA. Ils s'efforcent de régler le problème d'harmonisation que j'ai mentionné. Le Canada s'y applique également. Vos encouragements en ce qui concerne ces produits à usage limité nous aideraient.

M. Friesen: J'aurais quelques commentaires à faire à ce sujet également, mais je n'hésiterai pas à être plus critique que M. Menzies. J'ai de grosses réticences en ce qui concerne l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire et ce, pour plusieurs raisons. La première est que les sociétés ont tendance à ne pas faire enregistrer un produit à cause de toutes les formalités liées à l'homologation. La difficulté réside notamment dans le fait que l'Agence ne respecte pas des délais qui permettraient d'assurer l'efficacité du processus. Les délais sont beaucoup trop longs.

Lorsque la loi concernant les produits antiparasitaires a été adoptée, nous avons une préoccupation et nous avons d'ailleurs tenté de faire modifier le libellé du projet de loi. Cette loi met beaucoup l'accent sur la réévaluation des produits actuels. C'est important et nous sommes en faveur d'une telle réévaluation. Nous sommes en faveur d'une utilisation des produits antiparasitaires qui soit plus respectueuse de l'environnement. Les agriculteurs font tout leur possible pour respecter l'environnement lorsqu'il est question d'utiliser ce type de produit. Ils sont toutefois également disposés à utiliser des produits peu dommageables pour l'environnement. Il est dès lors essentiel de s'assurer que l'on consacre les ressources disponibles au remplacement des produits qui sont retirés du marché, pour que les agriculteurs aient l'occasion d'acheter des produits plus écologiques.

Je suis membre du Comité consultatif de gestion économique de l'ARLA. À la dernière réunion du comité, un des membres du personnel de cette agence a avoué, devant notre insistance, que l'Agence n'avait aucune obligation envers l'agriculture. Nous avons vérifié son mandat et il consiste, bien sûr, à s'assurer que les produits antiparasitaires que nous utilisons sont peu toxiques pour l'environnement et ne sont pas dangereux pour la santé. L'Agence a en outre la responsabilité de ne pas déstabiliser le secteur agricole. Il est nécessaire de maintenir un certain équilibre et de concilier ces deux objectifs. Nous nous y appliquons, mais nous devons encore réaliser des progrès considérables pour que l'ARLA atteigne le degré d'efficacité nécessaire et pour qu'elle seconde le secteur agricole dans ses efforts comme il se doit.

Le sénateur Graham: Je m'étais promis hier de ne plus aborder le sujet de la mise en place d'une union douanière parce que lundi, un des témoins que nous avons invités a préconisé une telle initiative alors que l'autre a mis en doute ses mérites. Hier, un des trois témoins que nous avons entendus a mentionné que ce n'était pas prévu, un autre l'a confirmé, si j'ai bonne mémoire et le troisième a dit que ce ne serait pas réaliste. Puisque cette question a été abordée, j'aimerais avoir votre opinion là-dessus.

M. Menzies: Pourriez-vous m'expliquer, sénateur Graham, ce que vous entendez au juste par «union douanière»?

Senator Graham: It was raised in Mr. Friesen's paper, where he said periodically there are calls for greater economic integration between Canada and the United States, with proposals ranging from one currency to a customs union. It was suggested that that was the way to solve problems arising in the trading relationship between the two countries. Mr. Friesen, I presume that you are against a customs union.

Mr. Friesen: We are against anything that would tend to inhibit the flow of goods between Canada and the U.S. Certainly, it is not the CFA's policy to go to a customs union, nor to harmonize or go to a common currency. As I said earlier, we believe that we need to work much harder on fair and equitable trade rules and try to develop them in such a way that we use dispute mechanisms as infrequently as possible.

Senator Graham: I think that, in your paper at least, you are saying that accepting a customs union would be accepting the U.S. way of doing things, that they would be the dominant partner and Canada would relinquish its right to have different policies and marketing systems. That is what I am concluding from your paper.

Mr. Friesen: We are certainly not advocating that. That does not mean that we do not advocate harmonization in some areas, and that is another part of the old pesticide issue. We believe that there is a lot of room for better harmonization. In the flow of goods that basically flow freely between the U.S. and Canada, we need better harmonization. That includes areas such as pesticides. It might surprise you to know that we still allow horticultural products to be imported into Canada that have pest residue on them, yet that chemical is illegal for use in Canada. That is a competitiveness issue, and we believe that there is a lot of room for better harmonization without giving up that sovereignty that we treasure.

The Chairman: The way I understood you, Mr. Friesen, was I thought you said that you would like to see the dispute settlement mechanisms operate more efficiently but that you were against reopening the FTA.

Mr. Friesen: That is correct.

The Chairman: Of course, there can be cons as well as pros to reopening.

Senator Kinsella: I should like to go to the United States farm bill, and focus on the issue of the country-of-origin labelling as it applies to Canadian beef. Why do you think the American Congress passed that kind of legislation?

Le sénateur Graham: La question a été évoquée dans le mémoire présenté par M. Friesen puisqu'il a mentionné que l'on réclame périodiquement une intégration économique accrue entre le Canada et les États-Unis, allant de l'adoption d'une monnaie unique à la création d'une union douanière. On pense que ce serait la solution aux problèmes qui se posent dans le cadre des relations commerciales entre les deux pays. Je présume que vous vous opposez à la création d'une union douanière, monsieur Friesen.

M. Friesen: Nous nous opposons à toute initiative qui aurait tendance à entraver la circulation des marchandises entre le Canada et les États-Unis. La stratégie de la Fédération canadienne de l'agriculture ne prévoit certes pas la création d'une union douanière, ni l'harmonisation ou l'adoption d'une monnaie commune. J'ai déjà mentionné que nous croyons qu'il est nécessaire de s'appliquer à établir des règles commerciales justes et équitables pour avoir recours le moins souvent possible aux mécanismes de règlement des différends.

Le sénateur Graham: Je pense que vous avez mentionné, du moins dans votre mémoire, qu'en acceptant une union douanière, on accepterait la façon de procéder des États-Unis, que ceux-ci deviendraient le partenaire dominant et que le Canada renoncerait à son droit d'établir des politiques et des systèmes de commercialisation différents. C'est du moins la conclusion que j'en tire.

M. Friesen: Nous ne préconisons pas d'établir une union douanière. Il ne faut toutefois pas en conclure que nous ne sommes pas en faveur de l'harmonisation dans certains secteurs, et c'est un autre aspect du problème des pesticides. Nous pensons qu'il est possible d'harmoniser beaucoup plus les systèmes. Une harmonisation accrue est nécessaire dans un contexte de libre circulation des produits entre le Canada et les États-Unis, y compris en ce qui concerne les pesticides. Vous serez peut-être étonné d'apprendre que l'on importe encore au Canada des produits horticoles contenant des résidus de produits antiparasitaires dont l'utilisation est pourtant illégale au Canada. C'est une question de compétitivité et nous estimons qu'il est possible d'harmoniser davantage les règles dans de nombreux secteurs sans pour autant renoncer à la souveraineté à laquelle nous tenons beaucoup.

Le président: Monsieur Friesen, je pensais que vous aviez mentionné que vous aimeriez que les mécanismes de règlement des différends soient plus efficaces mais que vous vous opposiez à une réouverture de l'Accord de libre-échange.

M. Friesen: C'est bien cela.

Le président: La réouverture de l'accord présenterait certes à la fois des avantages et des inconvénients.

Le sénateur Kinsella: Je voudrais poser une question concernant la loi agricole américaine, et plus précisément la question du marquage du pays d'origine en ce qui concerne le boeuf canadien. Quelles sont, d'après vous, les raisons pour lesquelles le Congrès américain a adopté une telle loi?

Mr. Menzies: It was political, plain and simple. I met with U.S. Secretary of Agriculture Ann Veneman last spring, and we had a lengthy discussion about that very issue. Personally, she was not in favour of it at that point. This was on May 5. At that point, she did not think it was even going to stay in the U.S. farm bill. Their political system was able to keep it in there. President Bush's own state was not happy with it. They buy many of their feedlot animals from Mexico. The costs that this will download onto their meat processing industry are huge. I can see some changes coming. We certainly hope they are starting to soften on it, but simply put, it was a political issue driven by the northern tier states, certainly not by Nebraska and the larger beef-producing areas. It is voluntary at this time, but it is still in the farm bill.

Senator Kinsella: We have between now and 2004, if I understand correctly. What should the Government of Canada be doing, in your opinion, to have that changed by the U.S. Congress?

Mr. Menzies: They should certainly be lobbying long and hard about this. We have seen numbers that indicate that it will add \$1 billion in additional costs and \$60 million in oversight costs. They had better argue long and hard that this is not only going hurt Canadian beef production, but that it will hurt their own further processing industry.

Senator Kinsella: As you examine the political reasons for which Congress adopted that measure, do you think that there may be a benefit to the Canadian beef industry, given that our beef is of superior quality? If beef is labelled Canadian beef, and the American consumer goes to the meat counter, they will look for the Canadian label.

Mr. Menzies: You are absolutely right, and I mentioned that to Ms. Veneman and said, "Will you not shoot yourself in the foot?"

I used the example of Canadian bacon.

Senator Kinsella: The flip side of that is that if the American government or the American consumer is annoyed for whatever reason with Canada, because of the decision of the American government that it does not like our foreign policy, for example, is there a danger that the patriotic American will be encouraged to buy American beef and not Canadian beef? Is there a danger that in the supermarket they will shy away from Canadian-labelled beef.

The Chairman: I think Mr. Friesen would also like to answer this question.

Mr. Menzies: I would absolutely agree with you. There is certainly that concern. We have seen the results of protectionism, the issues with the North Dakota Wheat Commission challenging

M. Menzies: C'est une décision purement politique. J'ai rencontré le printemps dernier la secrétaire américaine à l'Agriculture, Ann Veneman, et nous avons eu un long entretien à ce sujet. Elle n'était pas en faveur de ces dispositions à ce moment-là. Notre rencontre a eu lieu le 5 mai. À ce moment-là, elle prévoyait que ces dispositions seraient retirées du projet de loi. Le système politique américain a réussi à les maintenir. L'État du président Bush était opposé à une telle mesure. Les agriculteurs de cet État achètent la plupart des bovins destinés à l'engraissement au Mexique. Les coûts qu'imposerait une telle mesure au secteur américain de la transformation de la viande sont énormes. Je perçois des signes de changement. Nous souhaitons vivement que les Américains assouplissent les règles, mais celles-ci ont été établies à la suite des pressions politiques exercées principalement par les États du Nord, en tout cas pas par le Nebraska ni par les régions où la production du boeuf joue un rôle économique important. Pour le moment, le respect de ces dispositions est volontaire, mais elles ont été maintenues.

Le sénateur Kinsella: C'est volontaire jusqu'en 2004, si j'ai bien compris. Que devrait faire, d'après vous, le gouvernement du Canada pour convaincre le Congrès américain de modifier les dispositions de la loi?

M. Menzies: Il devrait faire du lobbying sans relâche. Nous avons vu des chiffres indiquant que ces dispositions entraîneraient des coûts supplémentaires d'un milliard de dollars et des frais de surveillance de 60 millions de dollars. Le gouvernement a tout intérêt à insister lourdement sur le fait que cette mesure aura non seulement des conséquences néfastes sur la production canadienne de boeuf, mais qu'elle nuira également au secteur américain de la transformation ultérieure.

Le sénateur Kinsella: Après avoir examiné les motifs politiques pour lesquels le Congrès a adopté cette mesure, pensez-vous qu'elle puisse comporter certains avantages pour le secteur du boeuf canadien, compte tenu que notre boeuf est de qualité supérieure? S'il est indiqué sur l'étiquette qu'il s'agit de boeuf canadien, les consommateurs américains auront tendance à rechercher le boeuf canadien.

M. Menzies: Vous avez tout à fait raison; je l'ai d'ailleurs mentionné à Mme Veneman. Je lui ai demandé si les Américains n'étaient pas en train de se tirer dans les pieds.

J'ai mentionné le lard canadien.

Le sénateur Kinsella: Si le gouvernement américain ou le consommateur américain est agacé pour une raison ou une autre par le Canada, ou si le gouvernement américain n'apprécie pas notre politique étrangère, n'y aurait-il pas un danger que les Américains, qui sont très patriotes, soient encouragés à donner la préférence au boeuf américain? N'y a-t-il pas un risque qu'au supermarché, les consommateurs américains cessent d'acheter du boeuf canadien?

Le président: Je pense que M. Friesen voudrait également répondre à la question.

M. Menzies: Je suis absolument d'accord. C'est une question qui nous préoccupe. Nous avons eu l'occasion de constater les conséquences néfastes du protectionnisme, notamment à propos

Canadian wheat, so they can launch a very strong consumer lobby that can hurt this. We are very concerned about it and we would certainly encourage our government to be doing everything possible to try to get this pulled out of this farm bill.

Mr. Friesen: I certainly agree with Mr. Menzies. As far as what we should be doing about it, I agree, we must push very hard. We do have allies in the U.S. As Mr. Menzies mentioned, their administration is against it, the commodity organizations in the U.S. are against it, the processing industry in the U.S. is against it and the retailers are against it. In fact, the U.S. agriculture department has estimated that the annual reporting and record keeping alone will cost the industry \$2 billion a year. We are cynical enough to believe that that cost will accrue back to the farm gate, so we believe it can hurt their industry as well.

However, that is only for annual reporting and record keeping. That does not include the cost of segregation. When I ship a load of weanlings into the U.S. and they are raised to market weight in the U.S., it does not matter that they were only 15 pounds when they crossed the border. They were born in Canada, and they therefore have to segregate those animals on the farm, in the packinghouse, or as the product moves to the retail shelf. That is a real consideration. To us, it is nothing but a non-tariff trade barrier. We believe it has no scientific justification at all, and we think that as soon as it becomes mandatory the government should challenge it.

Senator Kinsella: I recall hearing somewhere that there would be a segregation of American beef from foreign beef in the supermarkets. Have you heard that?

Mr. Menzies: That is certainly possible, but our understanding is that it will be just a labelling issue. Further to that, however, the pork industry has used segregation of meat to its advantage. There are separate counters in Japan for Canadian pork, and they sell out first.

There are 1,000 different bar codes in the slaughtering process for beef. For example, Cargill, in High River, has talked about how much that could cost. The company is on both sides of the border, so they know how expensive it would be to change the bar codes alone to segregate these Canadian-origin animals.

Mr. Friesen: The political reason for passing this into law in the U.S. was that two senators were sensitive to this because their farmers saw a lot of pork and beef move into the U.S.

The Chairman: What two senators were they? What state did they come from?

des problèmes qu'a posés l'intervention de la North Dakota Wheat Commission contre le blé canadien. Les Américains pourraient donc organiser un lobby des consommateurs très puissant qui pourrait nous faire du tort. C'est une question qui nous préoccupe beaucoup et nous encourageons notre gouvernement à faire tout ce qui est possible pour faire supprimer ces dispositions de la loi agricole.

M. Friesen: Mon opinion rejoint celle de M. Menzies. Je suis en effet convaincu que nous devons exercer de très fortes pressions. Nous avons des alliés aux États-Unis. Comme l'a mentionné M. Menzies, l'administration, les organismes sectoriels, l'industrie de la transformation et les commerçants de détail américains sont opposés à ces dispositions. En fait, d'après les estimations du département de l'Agriculture des États-Unis, les rapports annuels et la tenue des registres coûteront 2 milliards de dollars par an à l'industrie. Nous sommes assez cyniques pour penser que la facture devra être payée par les agriculteurs et que, par conséquent, cette mesure aura des conséquences néfastes pour le secteur agricole américain également.

Ce coût concerne uniquement les rapports annuels et la tenue des registres. Il n'inclut pas les frais de séparation. Quand j'expédie un chargement de porcelets aux États-Unis et que ceux-ci sont engraisés pour atteindre le poids marchand américain, même s'ils ne pesaient que cinq livres avant d'être importés du Canada, ils y sont nés; ils doivent par conséquent être séparés des autres animaux dans les élevages, à l'abattoir ou dans les commerces de détail. C'est un facteur dont il faut tenir compte. Nous considérons que c'est une barrière commerciale non tarifaire. Nous pensons qu'une telle mesure n'est pas fondée sur des données scientifiques et que dès que son application sera obligatoire, notre gouvernement devrait en contester la validité.

Le sénateur Kinsella: J'ai entendu dire que l'on séparerait le boeuf américain du boeuf étranger dans les supermarchés. En avez-vous entendu parler?

M. Menzies: C'est possible, mais nous pensons que ce sera uniquement une question d'identification sur l'étiquette. Le secteur du porc a utilisé la séparation de la viande à son avantage. Au Japon, le porc canadien est séparé du porc étranger et c'est celui qui se vend le mieux.

On utilise un millier de codes à barres différents dans le secteur de l'abattage du boeuf. La société Cargill, par exemple, de High River, a mentionné les frais supplémentaires que la séparation entraînerait. L'entreprise est établie des deux côtés de la frontière et elle sait pertinemment quel serait le coût d'une modification des codes à barres qu'exigerait la séparation des produits d'origine canadienne.

M. Friesen: Le motif politique pour lequel cette mesure a été adoptée est que deux sénateurs ont été sensibilisés aux préoccupations des agriculteurs de leur région au sujet de l'importation de quantités importantes de viande de porc et de boeuf aux États-Unis.

Le président: Quels sont ces deux sénateurs? Quels États représentent-ils?

Mr. Friesen: North Dakota. Clearly, part of the problem was created by the U.S — you heard me talk about cross-subsidization earlier. Many feeder hogs and feeder cattle are moving into the U.S. because the margins are better there because of the low cost of grain. Then, of course, we also out-compete them on the finished animals on economic standards as well as quality.

Senator Day: I have one point of clarification concerning Mr. Friesen's presentation. You indicate that you represent family farms. Does that mean that you do not represent any corporate farms?

Mr. Friesen: Absolutely not. If they belong to our member organizations, we represent them as well.

Senator Day: The other general question that perhaps both of you could comment on is this: Where do you see this issue of genetically modified products going with regard to marketing? I think Mr. Friesen stated that you would like to reduce your dependency on trade with the United States. However, you are not going to be able to sell genetically modified products in Europe. In the case of beef, even cattle that ate genetically modified grain would be labelled. Where do you see your membership going in relation to this issue?

Mr. Menzies: We need to improve the trade rules so that they are based on science. Everyone brings up the example of canola being kept out of the European market because of the adoption of genetically modified canola in this country. Europe was never a big market for canola, so there has been no impact. That is not the case with beef. The denial of access to hormone-produced beef is based on fear mongering and protectionism, not sound science. There are tremendous benefits that can be gained from genetically engineered foods.

For example, there is work being done on a salt-tolerant wheat that can be grown in alkaline areas, which could increase production tremendously in Western Canada. The genes have been manipulated to produce a salt-tolerant strain. Do we keep it out of the market simply because it has been genetically altered? We need to be concerned about our markets, but we also need to ensure that any discussions we have at the WTO are based on sound science.

Mr. Friesen: In the EU, their labelling legislation calls for the use of "contains genetically modified material," but does not call for the labelling of any meat products even though those animals might have eaten genetically modified grain.

There is an interesting juxtaposition here when you talk about scientific justification. Clearly, when it comes to importing a product, we agree; we need scientific justification to keep it out.

M. Friesen: Le Dakota du Nord. Le problème a été créé en partie par les États-Unis. Vous avez entendu les commentaires que j'ai faits au sujet de l'interfinancement. Des quantités importantes de porc et de bovin d'engraissement sont exportées aux États-Unis parce que les marges bénéficiaires sont plus élevées grâce au coût modique du grain. Nous sommes donc plus compétitifs que les éleveurs américains en ce qui concerne les animaux engraisés tant sur le plan économique que sur celui de la qualité.

Le sénateur Day: Je voudrais demander des précisions en ce qui concerne certains commentaires faits par M. Friesen. Vous avez mentionné que vous représentez des exploitations agricoles familiales. Faut-il en conclure que vous ne représentez pas de grandes fermes commerciales?

M. Friesen: Pas du tout. Nous représentons également les fermes commerciales qui sont membres des organismes affiliés à notre fédération.

Le sénateur Day: L'autre question d'ordre général à laquelle vous pourriez peut-être répondre l'un et l'autre est: que pensez-vous du problème qui se pose au sujet des produits génétiquement modifiés sur le plan du marketing? Je pense que M. Friesen a mentionné que les agriculteurs voudraient être moins dépendants des États-Unis en ce qui concerne le commerce. Vous ne pourrez toutefois pas vendre des produits génétiquement modifiés en Europe. En ce qui concerne le boeuf, le bétail qui a consommé des céréales génétiquement modifiées serait étiqueté comme tel. Qu'en pensent vos membres?

M. Menzies: Il est nécessaire d'améliorer les règlements commerciaux afin qu'ils soient fondés sur des données scientifiques. On cite constamment le cas du canola qui est interdit sur le marché européen parce que nous avons adopté le canola génétiquement modifié au Canada. L'Europe n'a jamais été un marché important pour cette denrée et, par conséquent, cette interdiction n'a pas eu de répercussions marquées. La situation est différente en ce qui concerne le boeuf. L'interdiction concernant le boeuf aux hormones est fondée sur la crainte et sur le protectionnisme mais ne repose pas sur des données scientifiques. Certains aliments génétiquement modifiés présentent de nombreux avantages.

On fait par exemple des études concernant une variété de blé halophile cultivable en sol alcalin, ce qui permettrait d'accroître considérablement la production dans l'ouest du Canada. Les gènes ont été modifiés pour produire une souche halophile. Faut-il interdire la vente uniquement parce qu'il s'agit d'un produit génétiquement modifié? Nous devons nous préoccuper de nos marchés, mais il est également nécessaire de veiller à ce que les discussions à l'OMC soient fondées sur des données scientifiques fiables.

M. Friesen: La législation américaine concernant l'étiquetage exige l'étiquetage des produits qui contiennent des matières génétiquement modifiées, mais pas celui des produits de la viande, même si les animaux ont mangé du grain génétiquement modifié.

On fait une juxtaposition intéressante en ce qui concerne les preuves scientifiques. Nous acceptons que l'on importe un produit, mais lorsqu'il s'agit d'en interdire l'importation, la

However, we have a peculiar case now in Canada where there is a possibility that a company might want to register a genetically engineered wheat. We have told the minister that there needs to be consideration of its marketability, because our industry has not yet achieved the level of segregation necessary to ensure that we would not spoil some of the markets that we currently have for wheat.

I should say also that Canada is a part of the Biosafety Protocol negotiations, an international agreement to manage the transboundary movement of genetically modified products. That may help the flow of genetically modified products, but it also creates a bit of a problem in that the U.S. is not a part of it. We have to be careful as far as competitiveness is concerned that we do not impose requirements on our own industry that may not be imposed on the industry in the U.S.

Senator Di Nino: You used the word “biosafety.” In the post-September 11 world, there are a number of changes that are taking place in relation to Canada and the U.S. One of the terms now being looked at is biosecurity. Could you give me your comments on how you feel that may impact on your industry?

Ms. Patty Townsend, Executive Director, Canadian Agri-food Trade Alliance: The Bioterrorism Act of 2002 contains a section on bioterrorism in food. Right now, there are a number of things in the act that have a big implication for Canada and other countries that trade with the United States.

They have just started doing consultations on two sets of regulations that will accompany that act. One of our concerns is the statute that will require all food exporters to the United States to provide advance notice of entry of all shipments of food that will be consumed either by humans or animals in the United States. That requirement is that you have to give no less than eight hours’ notice, and no more than five days’ notice, of a product entering the United States.

They just put out the regulations for comment. I have had some of our processor members say that those regulations may be burdensome to the point they may not be able to continue to export some products into the United States.

The other thing they have just put regulations out on is the requirement for all facilities — not just all companies, but all facilities — that may be moving product into the United States to register with the Food and Drug Administration.

We are not quite sure yet how that will affect, for example, our grain and oilseed industry where we have so many grain elevators where product moves from elevators into the United States. Will

décision doit être fondée sur des données scientifiques. Un problème assez particulier se pose actuellement au Canada où il est question qu’une société fasse une demande d’homologation d’une variété de blé génétiquement modifié. Nous avons signalé au ministre qu’il est nécessaire de prendre les possibilités de commercialisation de cette variété en considération, parce que notre industrie n’a pas encore atteint le niveau de séparation nécessaire pour éviter à coup sûr de compromettre certains marchés actuels pour le blé.

Je signale par ailleurs que le Canada participe aux négociations sur le Protocole sur la biosécurité, un accord international visant à réglementer le transport transfrontalier de produits génétiquement modifiés. Cet accord pourrait faciliter la circulation des produits génétiquement modifiés mais pose un petit problème étant donné que les États-Unis ne sont pas partie à cet accord. Nous devons veiller à ne pas compromettre notre compétitivité en imposant à notre secteur des exigences auxquelles ne sont pas soumis nos concurrents américains.

Le sénateur Di Nino: Vous avez mentionné la biosécurité. Dans la foulée des attentats du 11 septembre, plusieurs changements sont mis en place au Canada et aux États-Unis. Une des notions examinées est celle de biosécurité. Pourriez-vous dire quelles incidences cela pourrait avoir sur votre secteur?

Mme Patty Townsend, directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire: La Bioterrorism Act de 2002 renferme des dispositions sur le bioterrorisme alimentaire. Plusieurs dispositions de la loi ont déjà des conséquences importantes pour le Canada et pour les autres pays qui entretiennent des relations commerciales avec les États-Unis.

Aux États-Unis, on a entamé des consultations sur deux séries de règlements qui accompagneront cette loi. Une de nos préoccupations est que la loi exige que toutes les entreprises qui exportent des produits alimentaires aux États-Unis signalent d’avance toutes les livraisons de produits alimentaires destinées à la consommation humaine ou animale aux États-Unis. Il est nécessaire de donner un préavis d’un minimum de huit heures et d’un maximum de cinq jours en ce qui concerne les produits exportés aux États-Unis.

On vient d’entamer les consultations au sujet de ces règlements. Un de nos membres a mentionné que ces règlements pourraient avoir des conséquences très lourdes et qu’il est même possible que l’on ne soit plus en mesure d’exporter certains produits aux États-Unis.

Une autre disposition réglementaire mise en place tout récemment exige que toutes les installations — pas seulement les entreprises, mais les installations — susceptibles d’exporter certains produits aux États-Unis soient enregistrées auprès de la Food and Drug Administration.

Nous ne savons pas encore quelles conséquences cela pourrait avoir sur le secteur canadien des céréales et des oléagineux, par exemple, où de nombreuses entreprises d’exploitation de

each one of those elevators need to register? Will there have to be advance prior notice for every trainload and carload that goes into the United States of bulk grains, for example?

It is causing us a great deal of concern. We feel that it could be a very significant non-tariff trade barrier, and we are trying now to make comments to the United States to try to figure out how we might be able to lessen the impact on trade.

Senator Di Nino: Before I ask a follow-up question, are there any comments from Mr. Friesen?

Mr. Friesen: I could not add any more to it. I would simply say "ditto."

Senator Di Nino: Is there any advice you would like to give us on how we should deal with this issue in our report, or at least how we should continue to explore this issue with future witnesses? What are you looking for from us? Is there anything we can do for you to help you along?

Ms. Townsend: We are trying to get our heads around how it will work and what it will mean for us. Just looking at the provisions in the statute knocked everybody back a long way, trying to figure out how we might be able to comply. This goes back to Mr. Friesen's comments about our dependence on the United States. For some of our smaller industries, it will have a big impact. Right now, just trying to figure out the impact is a big challenge for us and for you.

Senator Di Nino: For the record, I might want to suggest that before we complete our hearings we come back to this issue with the industry to see if they have advanced further their concerns in a way that can be helpful to us in dealing with it.

Senator Day dealt with this question before. You talked about lessening the reliance on the one market. He brought it under the guise of the GMOs, et cetera. From a general standpoint, are there markets in the world that your industry feels we should be promoting or marketing to that we are not at the present time, as either a country or as an industry?

Mr. Menzies: The one that comes to mind first is China. When we see the huge population there, there is tremendous potential, and of course they grow different crops than we do. There is a tremendous market there.

Senator Di Nino: Asia, in general?

Mr. Menzies: Yes. They are coming up to speed on the consumption of beer and beef. There is a huge potential. I do not mean to put it so crudely, but those are the two items they are adopting quickly. Let us hope we see some stability come to the Korean market, because there is a huge market there also. We are well situated geographically to access and fill those Asian

silos-élévateurs alimentent des silos-élévateurs aux États-Unis. Est-ce que ces entreprises devront faire enregistrer tous les silos-élévateurs? Devront-elles donner un préavis chaque fois qu'elles expédient un chargement de grain en vrac par chemin de fer aux États-Unis?

C'est une question qui suscite de vives préoccupations. Nous pensons que cette mesure pourrait constituer un obstacle commercial non tarifaire de taille et nous tentons d'entamer des discussions avec les États-Unis pour déterminer les initiatives que nous pourrions prendre pour en atténuer l'impact sur le commerce.

Le sénateur Di Nino: Avant de poser une autre question à ce sujet, je voudrais savoir si M. Friesen a des commentaires à faire.

M. Friesen: Je n'ai rien à ajouter. Je ferais exactement les mêmes commentaires.

Le sénateur Di Nino: Auriez-vous des suggestions à faire au sujet des recommandations que nous pourrions faire dans notre rapport ou des questions que nous devrions poser à ce sujet aux autres témoins? Qu'attendez-vous de nous? Que pouvons-nous faire pour vous?

Mme Townsend: Nous essayons actuellement de comprendre comment ces dispositions seront appliquées et les incidences qu'elles pourraient avoir pour nous. Depuis que nous en avons pris connaissance, nous nous cassons la tête pour savoir comment nous pourrions nous y conformer. J'y vois un rapport avec les commentaires de M. Friesen au sujet de notre dépendance à l'égard des États-Unis. Pour certaines petites entreprises, ces dispositions auront une forte incidence. Le simple fait de tenter de prévoir les impacts représente une tâche colossale, pour nous comme pour vous.

Le sénateur Di Nino: Je suggère qu'avant la fin de notre série d'audiences, nous examinions à nouveau cette question avec des représentants de votre secteur pour savoir s'ils auraient à nous signaler des éléments nouveaux qui pourraient nous être utiles.

Le sénateur Day a déjà abordé le sujet. Vous avez mentionné qu'il était nécessaire de devenir moins dépendants du marché américain. Le sénateur Day l'a abordé à propos de la question des OMG. D'une façon générale, est-ce que votre secteur estime que nous devrions faire davantage de promotion ou de commercialisation en ce qui concerne certains marchés étrangers sur lesquels nous ne sommes pas présents actuellement?

M. Menzies: Le premier qui me vient à l'esprit est la Chine. Les possibilités sont énormes étant donné que la population de ce pays est très élevée et que les Chinois pratiquent des cultures différentes des nôtres. C'est un marché extrêmement vaste.

Le sénateur Di Nino: Vous parlez de l'Asie en général?

M. Menzies: Oui. La consommation de bière et de boeuf augmente. Les débouchés sont énormes. Je ne voulais pas le dire aussi crûment, mais ce sont deux produits que les consommateurs asiatiques adoptent de plus en plus. Nous souhaitons que le marché coréen se stabilise parce que c'est un marché très vaste également. Notre situation géographique nous facilite l'accès à ces

markets. There is tremendous potential there. Private industry is accessing those markets, but we need the environment to advance them.

Mr. Friesen: On the bioterrorism issue, our government has to continue to consult at a very high level. The thing that concerns me and that I believe will become an even greater problem is the U.S. wrapping many of these issues in their flag. That is really what country-of-origin labelling is all about. They will have to decide again whether they want to live within the spirit and rules of trade agreements. Do they really want trade, or do they want to continue to come up with innovative ways of protecting their own market while they continue to beat down the doors of other markets? That is something they will have to come to grips with.

With regard to developing other markets, I will ask Marvin Shauf to address that.

Mr. Marvin Shauf, Second Vice-President, Canadian Federation of Agriculture: The issue with the United States and becoming less dependent is the fact that one big customer can hurt you every bit as badly as one big competitor. We are so dependent on the United States for the exports that we put into it, exports that they add the value to and again export. We end up being dependent on them, and they end up being dependent on us to backfill their markets. We are dependent on them for a flow-through.

We really need to develop our own mechanisms or our own relationships with those markets. It is as much about diversifying as it is about development. We just need to become far less dependent on them to add the value. We need to develop that piece of it at home, and we need to develop the relationships to develop the markets internationally as opposed to just on this continent.

Senator Setlakwe: We hear so much about globalization and liberalization of trade, but there is one area where this does not seem to be functioning well at all. The Americans are imposing trade restrictions, and very expensively. Our studies so far have pretty well indicated that if there is any reticence on the part of the Europeans with regard to liberalization of trade with Canada, the main stumbling block once again is agriculture and agricultural subsidies within the European Union. They seem to be adamant about maintaining that position. To what extent do you feel the Doha round and the WTO will inflect upon that position, either with the Europeans or the Americans? Is there any hope that there will be liberalization in agriculture?

Mr. Menzies: I am an optimist; I think there will be. The rhetoric coming out of the European Union — I should not even call it rhetoric — sounds more positive than the rhetoric we heard before. They want to move away from direct export subsidies. They recognize that that has hurt them financially. They have new countries coming in that will want the same type and the same

marchés. Les débouchés y sont énormes. Le secteur privé s'intéresse déjà à ces marchés mais il est nécessaire de créer un climat propice à une meilleure pénétration sur ces marchés.

M. Friesen: En ce qui concerne le bioterrorisme, notre gouvernement doit poursuivre les consultations à un niveau très élevé. Ce qui me préoccupe et ce qui posera encore de plus gros problèmes, c'est que les États-Unis ont recours à de nombreux prétextes semblables. Le marquage du pays d'origine n'est en réalité qu'un prétexte. Les États-Unis devront décider s'ils sont disposés à respecter l'esprit et la lettre des accords commerciaux. Ils devront décider s'ils tiennent vraiment à promouvoir les échanges commerciaux ou s'ils veulent continuer à avoir recours à divers subterfuges pour protéger leur marché, tout en forçant l'ouverture des marchés étrangers.

Je cède maintenant la parole à Marvin Shauf pour qu'il fasse des commentaires sur le développement d'autres marchés.

M. Marvin Shauf, deuxième vice-président, Fédération canadienne de l'agriculture: Le problème en ce qui concerne les États-Unis et en ce qui concerne notre affranchissement du marché américain est que la dépendance à l'égard d'un client important peut être tout aussi dangereuse que la présence d'un concurrent puissant. Nous sommes très dépendants des États-Unis en ce qui concerne les exportations de produits auxquels ils apportent de la valeur ajoutée pour les réexporter ensuite. En fin de compte, nous sommes dépendants d'eux et ils sont dépendants de nous pour alimenter leurs marchés. Nous sommes dépendants d'eux pour le transfert.

Il est indispensable que nous élaborions nous-mêmes des mécanismes ou que nous entretenions des relations personnelles avec ces marchés. C'est tout autant une question de diversification que de développement. Il est essentiel que nous devenions beaucoup moins dépendants du marché américain pour ajouter de la valeur à nos produits. Nous devons développer le secteur de la valeur ajoutée au Canada et établir les relations nécessaires pour développer davantage les marchés étrangers, afin de cesser d'être dépendants des marchés nord-américains.

Le sénateur Setlakwe: La mondialisation et la libéralisation des échanges sont des sujets très à la mode, mais il y a un hic: les Américains imposent des restrictions au commerce, qui sont d'ailleurs très coûteuses. Les études que nous avons faites jusqu'à présent indiquent que si les Européens montrent une certaine réticence à l'égard de la libéralisation des échanges avec le Canada, le principal obstacle en ce qui concerne nos relations avec l'Union européenne est le secteur agricole et les subventions à l'agriculture. Les Européens semblent déterminés à rester sur leurs positions. Pensez-vous que le cycle de négociations de Doha et les négociations de l'OMC pousseront les Européens ou les Américains à se montrer moins inflexibles? Peut-on espérer une libéralisation des échanges dans le secteur agricole?

M. Menzies: Je suis optimiste de nature. Je pense que oui. L'optique de l'Union européenne semble avoir évolué dans un sens favorable. L'Europe semble vouloir mettre un terme aux subventions directes à l'exportation. Les Européens reconnaissent qu'elles ont eu des conséquences néfastes pour eux. Certains des nouveaux membres de l'Union européenne exigeront le même

level of agricultural support that France and Germany and the other countries are enjoying right now. They cannot afford that. They are doing the math. They recognize that it cannot continue.

They are talking fairly solidly about moving it to some sort of decoupled support. They recognize that, with their population, they need to support farmers. They feel they need to support farmers in some way. If they choose to decouple it so it is not production distorting, if they want to continue down the road of encouraging a green Switzerland and reducing the production and the intensive use of fertilizers — they have run into incredible environmental problems because of that, and they are recognizing that their subsidies have created an environmental catastrophe in some of those countries. They are looking at moving away from that.

I look positively on this. I think everyone is serious in their intentions. We need reduction in export subsidies, and we need access to other country's markets.

Senator Setlakwe: Even with the Americans?

Mr. Menzies: Yes.

Mr. Friesen: A few positive things came out of the discussions in Doha. We did manage to get the Europeans to bend on export subsidies. It was in there a little more clearly than what they would like to have put it in there, so I think we got a small victory in principle. We got a small victory in principle on the issue of anti-dumping. The Americans had to bend and agree to put that on the table for discussion.

The other interesting dynamic at Doha was the fact that India managed to delay the successful outcome of the communiqué coming out of Doha. I believe that indicates that the developing countries will want to play a larger role in the next round. They clearly felt victimized in the last round. To some extent, Canada did too. With the advent of the Blair House Agreement, certainly the developing countries felt victimized. They will be looking for a much more inclusive process.

As far as our relationship with the United States, aside from the elimination of export subsidies and improvement of market access, they will have to realize that protectionism is not only high tariffs in other countries; in fact, when we talk to farm leaders in developing countries, they far more often refer to protectionism as being high levels of subsidies. We will have to somehow be able to discipline the U.S. on their high subsidies, and we will have to somehow cap the green box so they do not simply move money out of amber programs into green programs. I can tell you that the program where the U.S. is flowing around \$20-plus billion a year to the grains and oilseeds sector is considered a green

type et le même niveau de soutien agricole qu'en France, en Allemagne et dans d'autres pays. L'Union européenne n'en a pas les moyens. Elle fait des calculs. Elle reconnaît que cette situation ne peut persister.

Il est beaucoup question d'adopter une formule de soutien découplée en quelque sorte. Les autorités et la population européennes sont conscientes qu'il est nécessaire d'aider les agriculteurs. Elles estiment que c'est indispensable. Si elles décident de découpler l'aide pour qu'elle ne provoque pas de distorsion au niveau de la production et veut continuer à encourager une Suisse verte et à réduire la production et l'usage intensif d'engrais — qui a causé des problèmes environnementaux d'une ampleur considérable —, elles devront reconnaître que les subventions ont provoqué une catastrophe environnementale dans certains pays. Elles étudient diverses possibilités de mettre un terme à ces pratiques.

Je suis optimiste. Je pense que toutes les parties sont sincères. Il est nécessaire de réduire les subventions à l'exportation et d'avoir accès aux marchés étrangers.

Le sénateur Setlakwe: Même en ce qui concerne les Américains?

M. Menzies: Oui.

M. Friesen: Les discussions de Doha ouvrent quelques perspectives encourageantes. Nous sommes parvenus à convaincre les Européens d'être moins inflexibles en ce qui concerne les subventions à l'exportation. La question a été mentionnée de façon un peu plus claire qu'ils ne l'auraient souhaité et je considère par conséquent que nous avons remporté une petite victoire de principe. Nous avons également remporté une petite victoire de principe dans le contexte de la lutte antidumping. Les Américains ont dû plier et accepter que la question soit examinée au cours des discussions.

L'autre facteur intéressant est que l'Inde a retardé l'issue du communiqué de Doha. Je pense que c'est une indication que les pays en développement tiennent à jouer un plus grand rôle au cours du prochain cycle de négociations. Ils estiment avoir été laissés pour compte au cours du dernier cycle, et le Canada aussi, dans une certaine mesure. Fait certain, les pays en développement se sont sentis lésés dans le contexte de l'Accord de Blair House. Ils réclameront un processus beaucoup plus inclusif.

En ce qui concerne nos relations avec les États-Unis, outre la suppression des subventions à l'exportation et l'amélioration de l'accès au marché, ceux-ci devront prendre conscience du fait que le protectionnisme n'est pas uniquement lié aux droits tarifaires élevés dans d'autres pays; en fait, les dirigeants agricoles des pays en développement associent beaucoup plus fréquemment le protectionnisme à des niveaux de subventions élevés. Il sera nécessaire de mettre les États-Unis au pas en ce qui concerne les subventions et d'imposer un plafond sur la catégorie verte pour qu'ils ne puissent pas transférer des fonds des programmes de la catégorie ambre à des programmes de la catégorie verte. Le

program in the current agreement on agriculture, but it is far more trade distorting than the amber programs that we currently have in Canada. We really need to get a handle on that.

The Chairman: Questions have been raised that are really very important, so the meetings are going longer than they are supposed to go. I apologize to all. We are learning as well in this process. Thank you very much for a very interesting presentation.

The committee adjourned.

programme en vertu duquel le gouvernement américain octroie des subventions de plus de 20 milliards de dollars par an à ses producteurs céréaliers et à ses producteurs d'oléagineux est considéré comme un programme de la catégorie verte dans le cadre de l'accord actuel sur l'agriculture, mais il a un effet de distorsion beaucoup plus prononcé sur le commerce que les programmes de la catégorie ambre actuellement en place au Canada. Il est absolument indispensable de mettre un terme à cette situation.

Le président: Nous posons des questions vraiment très importantes et les réunions ont tendance à se prolonger au-delà de l'heure prévue. Je m'en excuse. Ce processus est très instructif. Nous avons beaucoup apprécié vos exposés.

La séance est levée.

Tuesday, February 4, 2003

As individuals:

The Honourable Roy MacLaren, Former Minister for International Trade;

Lawrence L. Herman, Associate Counsel, Cassels, Brock & Blackwell LLP;

Jon Johnson, Partner, Goodmans LLP.

Wednesday, February 5, 2003

From Agriculture and Agri-Food Canada:

Rory McAlpine, Acting Director General, International Trade Policy;

Ian Thomson, Acting Director, Western Hemisphere Trade Policy Division.

From the Canadian Food Inspection Agency:

Paul Haddow, Executive Director, International Affairs.

From the Canadian Federation of Agriculture:

Robert Friesen, President;

Jennifer Higginson, Policy Analyst;

Marvin Shauf, Second Vice-President.

From the Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Ted Menzies, President;

Patty Townsend, Executive Director.

Le mardi 4 février 2003

À titre personnel:

L'honorable Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international;

Lawrence L. Herman, avocat-conseil associé, Cassels, Brock & Blackwell LLP;

Jon Johnson, partenaire, Goodmans LLP.

Le mercredi 5 février 2003

D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:

Rory McAlpine, directeur général intérimaire, Direction des politiques de commerce international;

Ian Thomson, directeur intérimaire, Division de la gestion commerciale de l'hémisphère occidental.

De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:

Paul Haddow, directeur exécutif, Affaires internationales.

De la Fédération canadienne de l'agriculture:

Robert Friesen, président;

Jennifer Higginson, analyste de politiques;

Marvin Shauf, deuxième vice-président.

De l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire:

Ted Menzies, président;

Patty Townsend, directrice exécutive.



If undelivered, return COVER ONLY to:

Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

APPEARING:

The Honourable Pierre Pettigrew, P.C., M.P., Minister for
International Trade.

WITNESSES:

Monday, February 3, 2003

As an individual:

Peter Clark, Partner, Grey, Clark, Shih and Associates, Limited;
Professor Donald McRae, Business and Trade Law, University of
Ottawa;
Kathleen Macmillan, President, International Trade Policy
Consultants;
Professor Gilbert Gagné, Department of Political Studies, Bishop's
University.

From the Centre for Trade Policy and Law:

William A. Dymond, Executive Director.

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Claude Carrière, Director General, Trade Policy Bureau;
Bruce Levy, Director, Transborder Relations with the United
States.

(Continued on previous page)

COMPARAÎT:

L'honorable Pierre Pettigrew, c.p., député, ministre du Commerce
international.

TÉMOINS:

Le lundi 3 février 2003

À titre personnel:

Peter Clark, partenaire, Grey, Clark, Shih et Associés limité;
M. Donald McRae, professeur, droit des affaires et droit du
commerce, Université d'Ottawa;
Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy
Consultants;
M. Gilbert Gagné, professeur, département des études politiques,
Université Bishop's.

Du Centre de droit et de politique commerciale:

William A. Dymond, directeur exécutif.

Du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Claude Carrière, directeur général, Politique commerciale;
Bruce Levy, directeur, Relations transfrontalières avec les
Etats-Unis.

(Suite à la page précédente)