



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

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

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Wednesday, February 19, 2003

Le mercredi 19 février 2003

Issue No. 6

Fascicule n° 6

Twelfth and thirteenth meetings on:

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

Douzième et treizième réunions concernant:

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

WITNESSES:
(See back cover)

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:

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

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino

et

Les honorables sénateurs:

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

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

CALGARY, Wednesday, February 19, 2003
(13)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 10:04 p.m. in the Garden Patio Room of the Delta Bow Valley, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (5).

Also present: 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.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Western Barley Growers Association:

Mr. Douglas McBain, President.

From the Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Dennis Laycraft, Executive Vice President.

As an individual:

Mr. David Usherwood.

Mr. McBain made a presentation and answered questions.

Mr. Laycraft made a presentation and answered questions.

Mr. Usherwood made a presentation and answered questions.

At 11:41 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

CALGARY, le mercredi 19 février 2003
(13)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 10 h 04, dans la salle Garden Patio, au Delta Bow Valley, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (5).

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.

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:

De la Western Barley Growers Association:

M. Douglas McBain, président.

De la Canadian Cattlemen's Association:

M. Dennis Laycraft, vice-président exécutif.

À titre personnel:

M. David Usherwood.

M. McBain fait un exposé puis répond aux questions.

M. Laycraft fait un exposé puis répond aux questions.

M. Usherwood fait un exposé puis répond aux questions.

À 11 h 41, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

CALGARY, Wednesday, February 19, 2003
(14)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:32 p.m. in the Garden Patio Room of the Delta Bow Valley, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (5).

Also present: 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.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Alberta Canola Producers Commission:

Mr. Kenton Ziegler, Chair;

Mr. Ward W. Toma, General Manager.

From Wild Rose Agricultural Producers:

Mr. Brent McBean, Director.

From the Canadian Association of Petroleum Producers:

Mr. Pierre Alvarez, President.

From the Canadian Energy Research Institute:

Dr. J. Philip Prince, President;

Mr. Peter L. Miles, Senior Vice-President, Research.

Mr. Ziegler, assisted by Mr. Toma, made a presentation and answered questions.

Mr. McBean made a presentation and answered questions.

Mr. Alvarez made a presentation and answered questions.

Messrs. Prince and Miles made a presentation and answered questions.

CALGARY, le mercredi 19 février 2003
(14)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 13 h 32, dans la salle Garden Patio, au Delta Bow Valley, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (5).

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.

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:

De l'Alberta Canola Producers Commission:

M. Kenton Ziegler, président;

M. Ward W. Toma, directeur général.

De la Wild Rose Agricultural Producers:

M. Brent McBean, directeur.

De la Canadian Association of Petroleum Producers:

M. Pierre Alvarez, président.

Du Canadian Energy Research Institute:

M. J. Philip Prince, président;

M. Peter L. Miles, premier vice-président, Recherche.

M. Ziegler, assisté de M. Toma, fait un exposé puis répond aux questions.

M. McBean fait un exposé puis répond aux questions.

M. Alvarez fait un exposé puis répond aux questions.

MM. Prince et Miles font un exposé puis répondent aux questions.

At 2:42 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 2:57 p.m., the committee resumed its proceedings.

At 4:28 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

À 14 h 42, le comité suspend ses travaux.

À 14 h 57, le comité reprend ses travaux.

À 16 h 28, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

CALGARY, Wednesday, February 19, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 10:04 a.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: Honourable senators and guests, I am privileged to chair the Standing Senate Committee on Foreign Affairs.

On behalf of the committee, let me welcome you and say how delighted we are to be here in Calgary and to have the opportunity to hear your views on some of the international trade challenges that confront us today.

Our mandate is to examine and report on the Canada-United States trade agreement of 1988, the North American Free Trade Agreement of 1992, secure access for Canadian goods and services to the United States and Mexico, and the development of effective dispute settlement mechanisms.

We are expected to present our final report no later than December of this year, though we certainly hope to do that well before December.

We find ourselves in very difficult circumstances as they relate to our trade relations with the United States. Here is the reality of the situation from a national perspective: 86 per cent of our international trade moves in a southerly direction. Trade with the United States represents about 35 per cent of our gross domestic product.

The Alberta figures are equally dramatic. 89 per cent of international trade is with the United States. While it is true that fossil fuels account for 72 per cent of that, let us not forget the rapid growth in other products: beef, telecommunications equipment, organic chemicals, and furniture.

Like Canada as a whole, you have basically one customer: the United States. That customer is holding us hostage. Look at what has happened with softwood lumber. Punishing tariffs have crippled a once vibrant industry.

The American Farm Lobby now has grain in its sites, so Alberta grain farmers are at risk. While it is true that Alberta has a pretty good "oil and gas hand," the United States holds most of the aces.

We can try to get the Free Trade Agreement and the NAFTA reopened. We can try to get a more equitable dispute resolution mechanism. We are going to the WTO.

TÉMOIGNAGES

CALGARY, le mercredi 19 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit ce jour à 10 h 04 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et les relations commerciales entre le Canada et le Mexique et faire rapport à ce sujet.

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

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs et invités, j'ai le privilège de présider le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères.

Au nom du comité, permettez-moi de vous souhaiter la bienvenue et de vous dire combien nous sommes heureux d'être ici à Calgary et d'avoir l'occasion d'entendre votre point de vue sur certains des défis commerciaux internationaux auxquels nous sommes confrontés aujourd'hui.

Nous avons pour mandat d'examiner l'Accord de libre-échange canado-américain de 1988, l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, la sécurité d'accès des biens et services canadiens aux États-Unis et au Mexique, et l'élaboration de mécanismes efficaces de règlement des différends, et de faire rapport sur toutes ces questions.

Nous sommes censés présenter notre rapport final au plus tard en décembre cette année, mais nous espérons le faire bien avant.

Nous sommes dans une situation très délicate en ce qui concerne nos relations commerciales avec les États-Unis. Voici comment se présente la situation du point de vue national: 86 p. 100 de nos échanges internationaux se font vers le Sud. Le commerce avec les États-Unis représente environ 35 p. 100 de notre produit intérieur brut.

Les chiffres pour l'Alberta sont également impressionnants. Cette province effectue 89 p. 100 de ses échanges internationaux avec les États-Unis. Certes, les combustibles fossiles représentent 72 p. 100 de ce total, mais n'oublions pas la croissance rapide d'autres secteurs: le boeuf, le matériel de télécommunications, les produits chimiques organiques et les meubles.

Tout comme l'ensemble du Canada, vous avez essentiellement un client: les États-Unis. Ce client nous tient en otage. Regardez ce qui s'est passé dans le cas du bois d'oeuvre résineux. Des droits de douane écrasants ont mis à genoux une industrie naguère pleine de vitalité.

Le lobby agricole américain a maintenant les céréales dans son collimateur, et les céréaliculteurs de l'Alberta sont donc menacés. Certes, l'Alberta dispose de bons atouts avec le pétrole et le gaz, mais ce sont les Américains qui détiennent la plupart des as.

Nous pouvons essayer de réouvrir l'Accord de libre-échange et l'ALENA. Nous pouvons essayer d'obtenir un mécanisme plus équitable de règlement des différends. Nous participons aux discussions de l'OMC.

Should we not be looking at other markets and broadening our customer base so that we at least have some leverage? The bottom line is, we are here to listen and to learn.

The other members of the committee are Senator Austin, from British Columbia; Senator Di Nino, from Ontario; Senator Setlakwe, from Quebec; and Senator De Bané, from Quebec. I am from Ontario.

We have just come from very interesting hearings in Vancouver which have, I think, focused our minds on this problem.

We have with us this morning Mr. Douglas McBain from the Western Barley Growers Association; Mr. Dennis Laycraft, from the Canadian Cattlemen's Association; and Mr. David Usherwood, from the Calgary Chamber of Commerce.

I will ask each of you to make a reasonably brief presentation.

Mr. McBain, please proceed.

Mr. Douglas McBain, President, Western Barley Growers Association: Mr. Chairman, it is a privilege to be here today to express our views of the export trade with the United States. I represent the Western Barley Growers Association. I am the newly elected president as of last week.

The Western Barley Growers is a voluntary, membership-driven organization representing barley producers from Western Canada. Our mission is to support a vibrant and self-sustaining industry.

One of our goals is to achieve an open North American market for agricultural products, especially barley. We support the free trade agreement, but we need to have assurances that we have reciprocating rules with the trade agreement, so that rules on one side are equal as import or export restrictions on both sides and the same criteria for grade and quality apply on both sides.

Our biggest problem with barley exports is our domestic policy with regard to the Canadian Wheat Board and the limited access we have to an American market as individual producers. However, while I will not go into detail on domestic policy, I would be pleased to answer any questions.

In respect of their role in exporting and the producer's role, there is a disconnect between what we can do as a producer to export and the impacts of American and Mexico trade restrictions on us. Right now, they are limited to what the board does. If the board decides they are not going to export to those countries, then there is no impact. The point is that, as producers, we want access to the market and domestic policy is our biggest trade restriction.

We have concerns in the cattle industry about the country-of-origin labelling that the Americans temporarily or voluntarily have in place at the moment. As the cattle industry in Western Canada is our largest barley market, we are concerned about its health and ability to be profitable when their largest customer is

Ne devrions-nous pas nous tourner vers d'autres marchés et élargir l'éventail de notre clientèle pour avoir au moins un peu de poids? En un mot, nous sommes ici pour vous écouter.

Les autres membres du comité sont le sénateur Austin, de la Colombie-Britannique, le sénateur Di Nino, de l'Ontario; le sénateur Setlakwe, du Québec et le sénateur De Bané, aussi du Québec. Je viens de l'Ontario.

Nous venons d'avoir une série d'audiences très intéressantes à Vancouver qui nous ont permis, je crois, de bien cerner le problème dans notre esprit.

Nous accueillons ce matin M. Douglas McBain, de la Western Barley Growers Association, M. Dennis Laycraft, de la Canadian Cattlemen's Association et M. David Usherwood, de la Chambre de commerce de Calgary.

Je vous invite à faire chacun un bref exposé.

Monsieur McBain, vous avez la parole.

M. Douglas McBain, président, Western Barley Growers Association: Monsieur le président, c'est un privilège d'être ici pour vous donner notre opinion sur le commerce d'exportation vers les États-Unis. Je représente la Western Barley Growers Association. J'en suis le nouveau président élu depuis la semaine dernière.

La Western Barley Growers est une organisation à participation volontaire dirigée par ses membres qui représente les producteurs d'orge de l'ouest du Canada. Notre mission est d'appuyer une industrie dynamique et autosuffisante.

L'un de nos objectifs est de parvenir à un marché nord-américain ouvert pour les produits agricoles et notamment l'orge. Nous sommes favorables à l'Accord de libre-échange mais nous voulons avoir l'assurance de règles de réciprocité, c'est-à-dire les mêmes règles des deux côtés sur les restrictions imposées aux exportations ou aux importations et l'application des mêmes critères de qualité et de classement des deux côtés.

Notre principal problème pour les exportations d'orge vient de notre politique intérieure concernant la Commission canadienne du blé et de nos difficultés d'accès au marché américain en tant que producteurs individuels. Je ne vais pas entrer dans le détail de la politique intérieure, mais je me ferai un plaisir de répondre à toutes vos questions.

En ce qui concerne les exportations et le rôle des producteurs, il y a une distinction entre ce que nous pouvons faire en tant que producteurs pour exporter et les effets des restrictions commerciales américaines et mexicaines à notre égard. Actuellement, tout dépend de la Commission. Si elle décide de ne pas exporter vers ces pays, il n'y a pas de répercussions. Le problème, c'est que nous, producteurs, nous voulons avoir accès au marché et la politique intérieure est le principal obstacle aux échanges commerciaux.

Dans le secteur de l'élevage, nous avons peur des répercussions du système d'étiquetage avec mention du pays d'origine que les Américains appliquent temporairement ou volontairement actuellement. Comme le secteur du bétail de l'Ouest canadien représente notre plus gros marché pour l'orge, nous nous

the United States and they are facing import restrictions. Therefore, any cost that is loaded on to cattle producers will be downloaded on eventually to the grain producers.

We also have concerns about the check-offs being disguised as a tariff on either side of the border. We have a check-off applied for product going into the States. We do not have reciprocating check-offs or costs coming back in.

The last point is in regard to genetically modified organisms, GMOs. The Barley Growers have always spoken in favour of GMO research and supported the introduction of GMO products provided the research is science-based and proven to be safe.

Mr. Dennis Laycraft, Executive Vice-President, Canadian Cattlemen's Association: Thank you, Mr. Chairman and honourable senators, for the opportunity to present our views on this absolutely critical issue to our industry.

We have submitted our brief, which includes background on anti-dumping rules. I will not go through those in detail, but I will highlight a few points that are very important to the discussions.

Our industry has been one of those that has benefited tremendously from the Canada-U.S. trade agreement. The agreement led to a significant investment in Canada's beef industry. We saw two of the largest and newest packing plants in the world built in Western Canada. Today, we see an extensive expansion of the largest packing plant in Ontario, which is, in part, a result of our access in the North American market, which has really become an integrated market. Cattle flow north, cattle flow south to wherever the markets are highest and most efficient, and beef travels extensively through North America.

Mexico is now our second-largest export market with remarkable growth in the past five years. That has to do with the provisions in NAFTA. We, along with the United States, have tariff-free access to Mexico, whereas the rest of the world pays 20 per cent and 25 per cent duties. As well, there are some duties on U.S. beef because of anti-dumping rules in Mexico that arose out of a dispute in 1998 between the two countries.

We export about one out of every two calves that are born today, in one form or another, to the United States. You can take one out of ten that we export to the rest of the world and that is growing.

We do have a new global marketing strategy in place where our longer-term objective is to try to bring that into a more even balance, and our objective is to get a 50/50 relationship.

inquiétons pour sa santé et nous avons peur qu'il ne puisse plus être rentable dans la mesure où les États-Unis, son plus gros client, veulent limiter les importations. Autrement dit, tous les coûts supplémentaires imposés aux producteurs de bétail vont se répercuter à un moment quelconque sur les producteurs de céréales.

Nous sommes aussi inquiets des contributions des agriculteurs déguisées en tarifs douaniers des deux côtés de la frontière. On applique un prélèvement aux produits exportés vers les États-Unis, mais il n'y a pas de prélèvement ou de coût correspondant dans l'autre sens.

Ma dernière remarque concerne les organismes génétiquement modifiés, les OGM. Les producteurs d'orge ont toujours appuyé la recherche sur les OGM et accepté les produits contenant des OGM à condition que leur innocuité soit scientifiquement prouvée.

M. Dennis Laycraft, vice-président exécutif, Canadian Cattlemen's Association: Merci, monsieur le président et honorables sénateurs de nous donner l'occasion de vous présenter notre point de vue sur ce problème absolument vital pour notre industrie.

Nous vous avons remis notre mémoire qui présente le contexte de la réglementation antidumping. Je ne vais pas aborder tout cela en détail, mais je me contenterai de souligner quelques éléments importants pour le débat.

Notre secteur est un de ceux qui ont énormément profité de l'Accord de libre-échange canado-américain. Cet accord a suscité des investissements considérables dans le secteur du boeuf au Canada. Deux des abattoirs les plus grands et les plus modernes au monde ont été construits dans l'ouest du Canada. Aujourd'hui, on assiste à une expansion considérable de la plus grosse usine de transformation de viande en Ontario, ce qui est en partie le résultat de notre accès au marché nord-américain qui est devenu vraiment intégré. Il y a des expéditions de bétail vers le nord et vers le sud, là où les marchés sont les meilleurs et les plus efficaces, et la viande est transportée dans toute l'Amérique du Nord.

Le Mexique est devenu notre deuxième marché d'exportation, et ce marché a connu une progression remarquable au cours des cinq dernières années. C'est dû aux dispositions de l'ALENA. Avec les États-Unis, nous pouvons accéder librement, sans aucun droit de douane, au marché mexicain, alors que le reste du monde paie des droits de 20 et 25 p. 100. En outre, certains droits sont imposés sur le boeuf américain au titre de règles antidumping imposées au Mexique à la suite d'un différend qui a opposé ces deux pays en 1998.

Nous exportons sous une forme ou sous une autre vers les États-Unis environ un veau sur deux qui naissent aujourd'hui. Et on peut dire que nous en exportons un sur 10 vers le reste du monde, et que ce marché est en progression.

Nous avons actuellement une nouvelle stratégie mondiale de commercialisation en vertu de laquelle notre objectif à long terme est d'essayer de parvenir à un meilleur équilibre, d'avoir un partage 50-50.

Mexico and Asia are going to be really the key engines of growth. I mention that because, as we enter into international trade negotiations, the ability to address the tariffs that we face and extensive tariffs that we face in snapback provisions in Japan, in Korea, and in Taiwan, will be critical to our ability to diversify.

We have had our share of difficulties in our relationship with the U.S. We currently face a threat because of the country-of-origin labelling requirements, which could be a very significant impediment to our trade. On balance, we have worked well with our American counterparts. It is when congress starts to get involved that things start to go out of control.

Our counterparts south of the border did not support mandatory country-of-origin labelling when it was being debated in the congress. However, it was pushed through. Some of the proponents pushed it, in part, because of the frustration and animosity they have experienced in relation to access into our country. There are animal health requirements on feeder cattle that both our American counterparts and we agree should be changed, but the length of time it takes to change those leads to greater frustration.

In respect of these issues, the Americans hold the aces because we have about a six to one positive trade balance in beef and cattle. One does not mind if they are holding the aces if it means that we have a \$2.6 billion trade balance in 2001. We expect that is going to be over \$3 billion when the 2002 numbers are out.

We believe the best way to deal with the issues that are out there is to be proactive around them. We did have a very good record of understanding in 1998 on addressing agricultural issues. It is important that we get to the root of some of the basic concerns they have. We do have concerns with some of their requirements as well, but over time, we found we can work well with our counterparts south of the border. We need to address their concerns and make some changes to the way we do things if we expect them to make changes to the way they do things.

In respect of anti-dumping rules, we were caught in an anti-dumping case that cost us close to \$90 million over a 16-week period. We only won because we were able to successfully argue our exports were not causing injury to the U.S.

Current anti-dumping rules, be they Canadian rules or U.S. rules, work by including a provision that if you are selling your product below your cost of production, technically any product you sell in that form is considered a "dumped" product. They will investigate a narrow, 12-month period for an investigation. If it can be proved that not only are you not covering your production costs, but you are also not making a return on investment, technically you are found to be dumping. In agriculture,

Le Mexique et l'Asie vont vraiment être les moteurs essentiels de la croissance. Je le dis parce qu'à l'aube des négociations commerciales internationales, nous ne réussirons à nous diversifier que si nous parvenons à régler le problème des droits de douane auxquels nous nous heurtons et des tarifs très élevés qui nous sont imposés en raison des dispositions de retour aux taux de droits NPF au Japon, en Corée et à Taiwan.

Nous avons eu notre part de difficultés dans nos relations avec les États-Unis. Nous sommes actuellement menacés par les exigences d'étiquetage du pays d'origine, qui risquent d'entraver très sérieusement nos échanges commerciaux. Dans l'ensemble, nous fonctionnons assez bien avec nos homologues américains. C'est quand le Congrès commence à s'en mêler que les choses dérapent.

Nos homologues au sud de la frontière n'ont pas appuyé la proposition d'étiquetage obligatoire du pays d'origine quand cette question a été débattue au Congrès. Pourtant, cette exigence a été imposée. Certains de ses partisans l'ont imposée en partie à cause de leur frustration et de leur mécontentement parce qu'ils avaient du mal à avoir accès à notre pays. Nous sommes d'accord avec nos homologues américains pour dire qu'il faudrait supprimer certaines exigences vétérinaires imposées pour le boeuf de boucherie, mais la lenteur mise à apporter ces modifications ne fait qu'accroître les frustrations.

À cet égard, ce sont les Américains qui détiennent les cartes maîtresse parce que notre balance commerciale est supérieure dans un rapport de six à un dans le domaine des bovins. Peu importe qu'ils détiennent les cartes maîtresses si cela veut dire que nous avons un excédent commercial de 2,6 milliards de dollars pour 2001. Nous pensons que ce montant dépassera les 3 milliards quand nous aurons les chiffres de 2002.

Nous estimons que la meilleure façon de régler ces problèmes, c'est de prendre l'initiative. Nous nous sommes très bien entendus en 1998 sur les questions agricoles. Il est important que nous allions à la racine de leurs préoccupations fondamentales. Certaines de leurs exigences nous préoccupent aussi, mais nous avons constaté qu'à long terme nous pouvions très bien fonctionner avec nos homologues du sud de la frontière. Si nous voulons qu'ils changent leur façon de faire, il faut que nous prenions en compte leurs préoccupations et que nous modifions la façon dont nous faisons les choses.

En ce qui concerne les règles antidumping, nous avons eu un procès antidumping qui nous a coûté près de 90 millions de dollars sur une période de 16 semaines. Nous n'avons gagné que parce que nous avons réussi à prouver que nos exportations ne causaient pas de tort aux États-Unis.

Les règles antidumping actuelles, que ce soit au Canada ou aux États-Unis, fonctionnent sur la base d'une disposition selon laquelle, si vous vendez votre produit à un prix inférieur à votre prix coûtant, techniquement, tout produit que vous vendez sous cette forme est considéré comme du «dumping». Il y a une période limitée de 12 mois pour l'enquête. Si l'on peut prouver que non seulement vous ne couvrez pas votre prix coûtant, mais que vous ne rentabilisez pas votre investissement, techniquement on

invariably, if you are operating in a free marketplace, it is a natural function of supply and demand that occasionally you are going to be not covering all of your costs of production.

Any wheat, barley, pork, beef could be found guilty of dumping during a normal part of their business cycle. I have been told that this could be the case for dairy this year. This is the first time I have heard of that.

Those rules need to be changed to recognize that there is a business cycle involved. Anti-dumping rules should deal with predatory pricing. That was essentially the reason they were put in place. It is virtually impossible to have any artificial dumped product in a free market environment. It makes no sense to have those rules.

These issues have to be addressed at the multi-lateral level. However, they do affect how our trade goes on with our American counterparts because both CUSTA and NAFTA essentially left the key dispute rules — with the exception of NAFTA panels — to the WTO for definitions of subsidies and subsidy rules.

Because of our dependence on the U.S., we essentially operate as an industry that is careful of any dollars that flow into our industry, so we do not put ourselves at risk of a countervailing duty. That is one of the consequences that you face when you are successful as an exporter. We are comfortable in that.

I have not said much about Mexico because generally we have good trade relations there. The more we nurture that, the better.

In respect of the U.S., however, we like the idea of having quick response teams to address problems while they are small. We tend to get into what I call a “four-year pattern.” Disputes tend to surface as you get into the summer months in the midterm election cycle. We are working well with them on keeping diseases out of North America as a trilateral group.

We have a unique opportunity to work with the United States as we deal with their concerns around bioterrorism and the issue of homeland security. The more we can do to work together to improve the trade relationship between Canada and the U.S., the better service we will be doing for our industry.

I would be happy to answer any questions.

Mr. David Usherwood, as an individual: Mr. Chairman, I would like to correct the record. I am a principal owner of a consulting firm called “U 2 Enterprises.” I am associated with the Calgary Chamber of Commerce, but I am not here in any official capacity speaking, either directly or indirectly, on behalf of the chamber of commerce. I am actively involved and I do chair the subcommittee on agriculture and food.

The Chairman: Thank you very much. We will certainly correct that.

considère que vous faites du dumping. Or, dans le domaine agricole, si l'on fonctionne dans un contexte de libre marché, la loi de l'offre et de la demande est telle qu'il arrive forcément un moment où l'on ne peut pas couvrir tous ses coûts de production.

On peut donc porter des accusations de dumping du blé, de l'orge, du porc ou du boeuf durant une partie normale de leur cycle commercial. On m'a dit que cela pourrait être le cas pour les produits laitiers cette année. C'est la première fois que j'en entends parler.

Il faut changer ces règles pour reconnaître l'existence d'un cycle commercial. Les règles antidumping devraient aussi régler le problème des prix abusifs. C'est essentiellement pour cela qu'on les a adoptées. Il est pratiquement impossible de faire artificiellement du dumping dans un contexte de libre marché. C'est une aberration d'avoir ces règles.

Il faut s'attaquer à ces problèmes au niveau multilatéral. Toutefois, ils ont un impact sur nos échanges commerciaux avec nos homologues américains car aussi bien dans le cadre de l'ACCEU que dans celui de l'ALENA, on a laissé à l'OMC le soin de définir les subventions et les règles concernant les subventions, exception faite des groupes spéciaux de l'ALENA.

Comme nous dépendons étroitement du marché américain, notre industrie fait très attention à son financement de façon à éviter tout risque de droits compensateurs. C'est l'une des conséquences qu'on subit quand on exporte avec succès. Cela ne nous dérange pas.

Je n'ai pas dit grand-chose à propos du Mexique car dans l'ensemble, nos relations commerciales sont bonnes. Plus nous entretenons ces bonnes relations, mieux c'est.

Vis-à-vis des États-Unis, toutefois, nous sommes favorables à l'idée d'avoir des équipes d'intervention rapide pour régler les problèmes avant qu'ils prennent de l'ampleur. Nous avons tendance à nous orienter vers ce que j'appelle un «cycle des quatre ans». Les différends ont tendance à apparaître durant l'été à mi-chemin entre deux élections. Nous réussissons bien sur le plan trilatéral à protéger l'Amérique du Nord des maladies.

Nous avons une occasion unique de collaborer avec les États-Unis en prenant en compte leurs préoccupations à l'égard du bioterrorisme et de la sécurité de leur territoire. Plus nous pourrions collaborer avec eux pour améliorer les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, plus nous rendrons service à notre industrie.

Je serais heureux de répondre à vos questions.

M. David Usherwood, vice-président, à titre personnel: Monsieur le président, j'aimerais faire un rectificatif. Je suis le propriétaire principal d'une société d'experts-conseils appelée U 2 Enterprises. Je suis associé à la Chambre de commerce de Calgary, mais je ne parle nullement à titre officiel, que ce soit directement ou indirectement, au nom de cette chambre de commerce. J'y suis cependant très actif et je préside le Sous-comité sur l'agriculture et l'alimentation.

Le président: Merci beaucoup. Nous allons rectifier cela.

Mr. Usherwood: The Chamber of Commerce is aware of my appearance here, but has not endorsed my brief, due to some logistics and things like that. I am here as Dave Usherwood.

I would like to review, for the record, the history of the Canadian Wheat Board as I understand it, or as my research revealed.

The Wheat Board came about in 1919 through an act of Parliament, and it was certainly appreciated by the farmers and by society in general. We were living in rather unsophisticated times in the Prairies in 1919. We had just come through the First World War. The enterprise was certainly appreciated and needed.

In 1943, in the Second World War, another act of Parliament gave the Canadian Wheat Board exclusive sales and marketing rights to wheat and barley crops growing in Western Canada. This was basically a War Measures Act and, based on law, would have been upheld in courts as a reasonable undertaking considering the circumstances of the day. Price and supply control worked well for the benefit of all.

In 1967, the Canadian Wheat Board was granted exclusive marketing and sales rights to western Canadian barley and wheat crops, which has continued to this day. It has never been revised or challenged under the charter of the Canadian Wheat Board.

In 1998, current federal government undertook to expand the administration of the board from three government-appointed commissioners to a fifteen-member board. Five of those members would be government appointees; 10 would be elected by farmers. However, my understanding is that there are no members of the Canadian Wheat Board. One can be an associate of the Canadian Wheat Board and therefore entitled to vote on the selection of directors if you sell your product through the Canadian Wheat Board. To date, the chairman of the Canadian Wheat Board has always been selected by the directors from one of the five government appointees. I think those stats are important.

That is a brief background on how the Wheat Board has evolved. Its quasi-democratic appearance, having five government appointees, would lead the normal layperson — and certainly a foreigner — to conclude that it was not a democratically elected board that is free from interference from the prime minister and from the responsible cabinet minister.

The Canadian Wheat Board acquired over time a perpetual, non-competitive agreement or a restrictive covenant on all western Canadian farmers producing wheat and barley. Earlier in the brief, we did establish that the non-competitive restrictive covenant is not a covenant between equals.

M. Usherwood: La Chambre de commerce est au courant de ma comparution ici, mais elle n'a pas ratifié mon mémoire en raison de certains problèmes de logistique. Je me présente donc à titre purement personnel, comme Dave Usherwood, tout simplement.

J'aimerais pour le compte rendu faire un retour sur l'historique de la Commission canadienne du blé tel que je le conçois ou que mes recherches me l'ont révélé.

La Commission du blé a été créée vers 1919 en vertu d'une loi du Parlement, à la grande satisfaction des agriculteurs et de l'ensemble de la société. La situation était assez rudimentaire dans les Prairies en 1919. Nous sortions de la Première Guerre mondiale. Cette initiative était donc nécessaire et elle a été la bienvenue.

En 1943, durant la Seconde Guerre mondiale, une nouvelle loi du Parlement a donné à la Commission canadienne du blé des droits exclusifs de vente et de commercialisation du blé et de l'orge récoltés dans l'ouest du Canada. C'était essentiellement une loi de mesures de guerre et, en droit, elle aurait certainement été confirmée par les tribunaux comme initiative raisonnable compte tenu de la situation à l'époque. Le contrôle des prix et de l'offre a bien fonctionné pour tout le monde.

En 1967, la Commission canadienne du blé a obtenu les droits exclusifs de commercialisation et de vente de l'orge et du blé de l'Ouest canadien, et cette situation demeure encore aujourd'hui. Elle n'a jamais été révisée ou contestée en vertu de la Charte de la Commission canadienne du blé.

En 1998, le gouvernement fédéral actuel a décidé d'élargir l'administration de la Commission en remplaçant les trois commissaires nommés par le gouvernement par un conseil de 15 membres. Cinq de ces membres seraient nommés par le gouvernement et 10 seraient élus par les agriculteurs. Toutefois, si je ne me trompe, il n'y a pas de membres de la Commission canadienne du blé. On peut être membre associé de la Commission canadienne du blé et par conséquent avoir le droit de voter pour choisir les administrateurs si l'on vend son produit par l'intermédiaire de la Commission. Jusqu'ici, le président de la Commission canadienne du blé a toujours été choisi par les membres du conseil d'administration parmi les cinq membres nommés par le gouvernement. Je pense que ce sont des statistiques importantes.

C'était donc un bref historique de l'évolution de la Commission du blé. En constatant son apparence quasi démocratique, avec cinq membres nommés par le gouvernement, le profane normal ou un étranger est amené à conclure que ce n'est pas un conseil d'administration démocratiquement élu et à l'abri de toute intervention du premier ministre et du ministre responsable.

Au fil du temps, la Commission canadienne du blé a obtenu une clause de non-concurrence ou une clause restrictive perpétuelle applicable à tous les agriculteurs de l'Ouest canadien qui produisaient du blé et de l'orge. Précédemment dans le mémoire, nous expliquons qu'une entente de non-concurrence portant une clause restrictive n'est pas un pacte entre égaux.

The Canadian Wheat Board has significant business momentum and will easily survive — and most likely prosper from — the abolishment of this contentious monopoly from its charter of incorporation.

The Canadian Wheat Board is not a small organization. It is dominant in the marketplace, selling our great products of wheat and barley to niche markets. However there are certain markets to which the Wheat Board will not go. Kenya is an example of a market the Wheat Board will not develop because they are looking just for wheat of any quality. We sell quality-graded wheat and barley. We should be proud of that and the Wheat Board should be proud of that. It is not an insignificant speck on the wall in the trade of these commodities.

Although people fear change, a change in the Canadian Wheat Board's charter to abolish their monopoly trading practices could be beneficial to all, including the farmers and to Canadians in general.

I submit in this brief that the issue of the Canadian Wheat Board versus the Canadian farmer is serious. That farmers "being at least a party of one" have suffered irreparable harm and will continue to suffer irreparable harm if the perpetual monopoly of the Canadian Wheat Board is not set aside. In consideration of the total situation and the long-term interests of both the parties and the interest of the entire country, the decision should favour setting aside this restrictive covenant. Failure to act will most likely lead to protracted trade disputes with our trading partners. That is evident right now.

While Canada may or may not win these trade battles, irreparable harm will be done to the farming gradient sector of the agriculture business of Canada, thereby we will have lost the war.

The right course — and I emphasize "right course" — of action is for Parliament and this committee to act and make things right. However, it appears that the federal government is hesitant to take any initiative to resolve this matter. Therefore, it would be logical that an appeal be initiated to request the courts to set aside the restrictive covenant of the Canadian Wheat Board by issuing an interlocutory injunction pending legislation or by instructing the government to make changes to the Canadian Wheat Board's charter, or both, thereby resolving this issue in the interest of Canada.

I believe if an appeal were launched to the Supreme Court, the Supreme Court would probably uphold the monopolistic restrictive trade covenant of the Canadian Wheat Board — not because it was the correct thing and not that it could not be appealed in law, but because of the supremacy of Parliament. That does not make it right.

I am asking this committee to consider seriously recommending that the government make things right and abolish this monopolistic, restrictive trade covenant of the Canadian Wheat Board for the benefit of all. I can see irreparable harm being done to the agriculture industry and to farmers and growers of Canadian wheat and barley.

La Commission canadienne du blé a acquis un poids commercial considérable et survivra facilement si l'on enlève ce monopole contestable de sa charte; il est même très vraisemblable qu'elle n'en sera que plus prospère.

La Commission canadienne du blé n'est pas une petite organisation. Elle a une position dominante sur le marché et vend notre blé et notre orge dans des créneaux bien précis. Mais il y a des marchés auxquels elle ne touche pas. Le Kenya est un exemple de marché qu'elle ne cherche pas à développer parce que c'est un pays qui recherche du blé de n'importe quelle qualité. Or, nous vendons du blé et de l'orge de qualité. Nous devrions en être fiers, et la Commission du blé aussi. Ce n'est pas une bagatelle dans le commerce de ces denrées.

Bien que les gens aient peur du changement, il serait utile pour tous, y compris les agriculteurs et l'ensemble des Canadiens qu'on modifie la charte de la Commission canadienne du blé afin d'abolir son monopole commercial.

Je dis dans ce mémoire que le contentieux entre la Commission canadienne du blé et les agriculteurs canadiens est grave. Je dis que les agriculteurs — et j'en suis au moins un — ont subi et continueront de subir des torts irréparables si l'on n'élimine pas le monopole à perpétuité de la Commission canadienne du blé. Compte tenu de la situation d'ensemble et des intérêts à long terme des deux parties ainsi que du pays tout entier, il faudrait prendre la décision d'éliminer ce dispositif restrictif. Si nous ne le faisons pas, nous avons toutes les chances d'être plongés dans des contentieux commerciaux à n'en plus finir avec nos partenaires. C'est déjà évident maintenant.

Que le Canada sorte vainqueur ou non de ces batailles commerciales, les exploitants agricoles subiront des torts irréparables et le secteur agricole du Canada aura donc perdu la guerre.

La bonne marche à suivre, et j'insiste bien, la bonne marche à suivre pour le Parlement et votre comité, c'est d'agir afin de rectifier la situation. Toutefois, le gouvernement fédéral a l'air d'hésiter à prendre l'initiative pour régler ce problème. Il serait donc logique de porter l'affaire en appel devant les tribunaux afin qu'ils suspendent la clause restrictive de la Commission canadienne du blé en émettant une injonction interlocutoire jusqu'à ce qu'une loi soit votée ou en ordonnant au gouvernement de modifier la charte de la Commission canadienne du blé, ou en faisant les deux de manière à régler cette question dans l'intérêt du Canada.

Je crois que si l'affaire était portée en appel auprès de la Cour suprême, celle-ci confirmerait probablement le monopole commercial restrictif de la Commission canadienne du blé, non pas parce que c'est juste et que ce n'est pas contestable juridiquement, mais simplement en raison de la suprématie du Parlement. Ce n'est pas juste pour autant.

J'invite votre comité à envisager sérieusement de recommander au gouvernement de rectifier la situation et d'abolir ce monopole commercial restrictif de la Commission canadienne du blé pour le bien de tous. Le secteur agricole et les fermiers qui produisent du blé et de l'orge risquent de subir des torts irréparables.

Last fall, the Standing Committee of the House of Commons recommended the abolition of this monopolistic restrictive trade covenant of the Canadian Wheat Board. One committee of our Parliamentary system has done this and I would suggest perhaps a re-examination of the House of Commons recommendation on this issue be considered.

My last point is in regard to something that came across my desk just this week. This is in the bulletin published by the Canadian Wheat Board and it should give raise concerns for this committee, for Canadians and for the Wheat Board. The chairman of the World Trade Organization, agriculture negotiations, released a draft paper February 12, setting out the main elements for the WTO's deal on agricultural trade.

Several key elements of the draft are disappointing, so the Wheat Board says, especially with regard to state trading enterprises, STEs, such as the Canadian Wheat Board. In regard to export competition and domestic support, the draft imposes drastic, unfounded restrictions on the operation of exporting STEs, while importing STEs are barely affected.

The concluding comment is the Canadian Wheat Board will work closely with the Government of Canada to push for a better outcome. This should be a warning to this committee and to Canadians and to farmers that we could very well suffer irreparable harm. I would refer you to the software lumber dispute, which is really causing harm in B.C., and in Alberta, too.

So there are precedents out there, and I am fearful of the outcome if we persist with our blinders on to the reality of the situation.

I am advised that the potato growers have a restrictive trade on their seed potatoes to the country of Mexico. That could be another trade dispute.

I know that this committee recognizes that we are a nation of traders. However, we must be aware of these things and the special interest groups that exist and other trading jurisdictions.

Senator Austin: Let me join with the Chair of this committee in thanking the three of you for being here and discussing these issues with us. Our particular focus is on our trade relationship in North America, with the United States and with Mexico, and the issues that arise in that relationship. Of course, FTA/NAFTA are principal parts of the architecture of our trade relationship there.

I would like to start with the so-called Farm Bill in the United States and ask the three of you to give us, in more detail, what negative effects, if any that you see. How should Canada be dealing with the Farm Bill?

À l'automne dernier, le comité permanent de la Chambre des communes a recommandé l'abolition de ce monopole commercial restrictif de la Commission canadienne du blé. Puisqu'un comité de notre Parlement l'a déjà fait, je pense qu'on pourrait peut-être envisager de demander un réexamen de la recommandation de la Chambre des communes à ce sujet.

Ma dernière remarque concerne quelque chose qui vient d'arriver sur mon bureau cette semaine. C'est une information que j'ai trouvée dans le bulletin publié par la Commission canadienne du blé et qui devrait susciter l'inquiétude du comité, des Canadiens et de la Commission du blé. Le président de l'Organisation mondiale du commerce responsable des négociations agricoles a diffusé en date du 12 février une ébauche de document exposant les grandes lignes de l'entente de l'OMC sur le commerce agricole.

Selon la Commission du blé, plusieurs éléments clés de ce texte provisoire sont décevants, notamment en ce qui concerne les entreprises commerciales d'État comme la Commission canadienne du blé. En matière de concurrence sur les marchés d'exportation et de soutien intérieur, ce document préliminaire impose des restrictions radicales et non fondées au fonctionnement des entreprises commerciales d'État exportatrices alors que les entreprises commerciales d'État importatrices sont à peine touchées.

La Commission canadienne du blé conclut en disant qu'elle va collaborer étroitement avec le gouvernement du Canada pour obtenir un meilleur texte final. Le comité, les Canadiens et les agriculteurs peuvent donc s'attendre à ce que nous subissions des torts irréparables. Songez au conflit du bois d'oeuvre résineux, qui fait beaucoup de mal à la Colombie-Britannique et à l'Alberta aussi.

Il y a donc des précédents, et j'ai très peur de ce qui va nous arriver si nous persistons à avoir des oeillères et à refuser de voir la réalité des choses.

On m'a dit qu'une clause restrictive s'appliquait au commerce des semences de pommes de terre à destination du Mexique. Là encore, nous risquons d'avoir un différend commercial.

Je sais que votre comité reconnaît que nous sommes une nation commerçante. Toutefois, il faut être conscient de toutes ces choses, des groupes d'intérêt spéciaux qui existent et des autres champs de compétence commerciale.

Le sénateur Austin: Permettez-moi de me joindre au président du comité pour vous remercier tous les trois d'être venus discuter de ces questions avec nous. Nous nous concentrons particulièrement sur les relations commerciales en Amérique du Nord, nos relations avec les États-Unis et avec le Mexique et les questions qu'elles soulèvent. Naturellement, l'ALE et l'ALENA sont des éléments clés de l'architecture de ces relations commerciales.

Permettez-moi de commencer par le fameux Farm Bill aux États-Unis et de vous demander à tous les trois de me dire quelles répercussions négatives il risque éventuellement d'avoir à votre avis. Quelle attitude le Canada devrait-il avoir face à ce Farm Bill?

Second, do you have problems moving your commodities across the border into the United States? Some industries have substantial problems in getting through the border in a timely and efficient way. How critical are border issues to you?

Finally, how do the questions relating to agricultural trade in the Doha Round impact on your interests?

Those are broad questions because I would like not to lead you in the answers.

All my political life — which is quite long — the Wheat Board issue has been alive and well as an issue. My understanding was that the members of the board, the people who owned the books and therefore can vote, have voted in support of the status quo, substantially in support of the status quo, so you might comment on that.

Might I start with you, Mr. Laycraft? Just go across in the cattle industry.

Mr. Laycraft: Our principal concern with the Farm Bill is the miscellaneous provisions that deal with country-of-origin labelling. There are a number of conservation measures in it that have been changed, but we do not view them as creating any significant concern.

As I detailed in our brief, the imposition of the country-of-origin labelling requirements — the way they have been defined — will clearly impede trade. The largest retailers down there have told us that, with the record keeping requirements that are estimated to be in excess of \$2 billion annually, the easiest way to avoid a lot of those costs is to single-source product. When over 90 per cent of the product consumed in the U.S. is from the U.S., and you are a chain as large as Wal-Mart, which is now the second-largest retailer, the only country that can satisfy their actual requirements, if they are going to single-source products, is the United States. In such cases, one does not even have a chance to get to the counter for consumers to decide if they like your product. That is a principal issue we have.

We recognize the problems that the bill creates in terms of the entrenched subsidies to the grain sector, and I am going to suggest, I will let Mr. McBain talk more on that.

Senator Austin: In respect of country-of-origin labelling, as far as you are aware, is there no consumer preference? Canadian beef has a good image, or do we believe that essentially the consumer prefers American products because they are American?

Mr. Laycraft: Because of the way our market has become increasingly integrated, our two largest packers in Canada are U.S. owned. They have facilities in the U.S., and they chose to integrate their distribution system. That makes sense from a business perspective. If it makes sense to fill an order with Canadian product, they just simply sell it as Cargill product, or XL Corporation as they call it south of the border; what was IBP and now would be called Tyson product, they just sell it as Tyson

Deuxièmement, avez-vous de la difficulté à faire franchir la frontière américaine à vos denrées? Certaines industries ont de grosses difficultés à faire passer leurs produits à la frontière rapidement et efficacement. La frontière vous pose-t-elle un problème grave?

Enfin, dans quelle mesure êtes-vous touché par les discussions du cycle de Doha sur le commerce agricole?

Je n'en tiens à des questions générales car je ne veux pas vous souffler vos réponses.

Durant toute ma vie politique, qui a été très longue, la question de la Commission du blé est toujours restée une question de premier plan. J'ai l'impression que les membres de la Commission, les gens qui contrôlent les livres et qui peuvent donc voter, avaient voté pour le statu quo, dans l'ensemble, et vous avez peut-être votre opinion là-dessus.

Puis-je commencer par vous, monsieur Laycraft? Parlez-nous un peu de l'industrie bovine.

M. Laycraft: Ce qui nous dérange le plus dans le Farm Bill, ce sont les diverses dispositions concernant la mention du pays d'origine sur l'étiquetage. Il y a aussi diverses mesures de conservation qui ont été modifiées, mais cela ne nous dérange pas particulièrement.

Comme je le précise dans notre mémoire, les exigences d'étiquetage mentionnant le pays d'origine — la façon dont elles ont été définies — vont manifestement entraver le commerce. Les grands détaillants aux États-Unis nous ont dit que, comme le coût de la tenue des registres va très probablement dépasser 2 milliards de dollars par an, la meilleure façon d'éviter une bonne partie de ces coûts sera de faire appel à un fournisseur unique. Quand plus de 90 p. 100 des produits consommés aux États-Unis viennent des États-Unis et que vous êtes une chaîne aussi gigantesque que Wal-Mart, qui est actuellement le deuxième détaillant en importance, le seul pays capable de répondre à vos exigences, si vous devez faire appel à un fournisseur unique, c'est les États-Unis. Dans ces conditions, on n'a même plus la chance de laisser le consommateur décider s'il préfère tel ou tel produit au comptoir. C'est un de nos soucis majeurs.

Nous sommes conscients des problèmes que crée ce projet de loi en ce qui concerne les subventions pour le secteur céréalier, mais je pense qu'il vaut mieux laisser M. McBain en parler plus en détail.

Le sénateur Austin: En ce qui concerne la mention du pays d'origine sur l'étiquette, à votre connaissance, le consommateur n'a pas de préférence? Le boeuf canadien a une bonne image ou avez-vous l'impression que les consommateurs préfèrent les produits américains simplement parce qu'ils sont américains?

M. Laycraft: Comme nos marchés sont de plus en plus intégrés, nos deux plus gros industriels de la viande au Canada appartiennent à des entreprises américaines. Ils ont des installations aux États-Unis et ils ont décidé d'intégrer leur réseau de distribution. C'est logique d'un point de vue commercial. S'il est préférable de prendre un produit canadien pour satisfaire une commande, ils le vendent simplement comme un produit Cargill, ou XL Corporation comme ils l'appellent aux

product. Most consumers down there were just aware they were buying either Cargill or Tyson product. We have very similar meat inspection sanitary, federal sanitary requirements — remarkably similar to the way the GAO described it. That is how that has developed.

We have not seen a lot of companies go down there and create specific programs to sell Canadian product; rather, they sell brand of products that are more either the retailer's brand or the packer's brand. There is not a lot of awareness of Canadian product down there.

The U.S. market it is not a market per se, it is a whole range of markets. There are 53 million Hispanics, who have a very different attitude about the products they buy than the Caucasian population. There are close to 10 million people of Korean descent down there.

We are looking at each of those markets individually and try and see if we can establish a stronger identity for our product. However, until now, we have been working to expand into other markets where this forces us to defend our position in the U.S.

Our view is that if common sense prevails and they step back from country-of-origin labelling, it still makes more sense to diversify to other markets instead of spending the few resources we do have in the U.S.

Senator Austin: What do you say about the legal advice you had on whether the country-of-origin labelling is a WTO cause. The same issue affects the whole producer world. Could we request a series of appeals to the WTO on the basis that is essentially a qualitative tariff?

Have you had advice on that subject?

Mr. Laycraft: We have had extensive consultations with officials at the department of foreign affairs and with the trade and agriculture people at Agriculture and Agri-food Canada.

I cannot say enough good things about our embassy in Washington. They really work hard on our behalf and do a great job.

They released guidelines last October with a 180-day comment period. The principal issue with NAFTA is that the cost of the measure itself becomes an impediment to trade. Until you have the final guidelines, you have lots of estimates of cost, but once the final guidelines are in, our sense is that there is a very strong NAFTA case.

États-Unis; ce qui était auparavant IBP et qui est maintenant étiqueté comme un produit Tyson, va être vendu comme un produit Tyson. Tout ce que la plupart des consommateurs aux États-Unis savaient, c'est qu'ils achetaient un produit Cargill ou un produit Tyson. Nous avons des exigences sanitaires fédérales, des exigences d'inspection sanitaire extrêmement semblables à celles qui ont été énoncées par le GAO. C'est comme cela que ça s'est fait.

Nous n'avons pas vu beaucoup d'entreprises partir aux États-Unis pour y vendre des lignes de produits spécifiquement canadiens; elles préfèrent vendre des produits qui ont la marque d'un détaillant ou d'un industriel de la viande. Les consommateurs américains ne sont guère conscients de manger un produit canadien.

Le marché américain n'est pas un marché en soi, c'est toute une gamme de marchés. Il y a 53 millions d'Hispaniques qui n'achètent pas du tout de la même façon que les Blancs. Il y a aussi près de 10 millions de personnes d'origine coréenne aux États-Unis.

Nous abordons chacun de ces marchés individuellement en essayant de voir si nous pouvons y établir une image plus forte pour nos produits. Toutefois, jusqu'à présent, nous avons surtout cherché à progresser sur d'autres marchés dans la mesure où nous nous trouvons sur la défensive aux États-Unis.

Nous pensons que même si le bon sens l'emporte et s'ils décident de ne pas imposer l'étiquetage du pays d'origine, nous avons quand même intérêt à essayer de nous diversifier sur d'autres marchés plutôt que d'investir nos maigres ressources aux États-Unis.

Le sénateur Austin: D'après vos avis juridiques, pensez-vous que cette question de la mention du pays d'origine dans l'étiquetage pourrait être portée à l'OMC? Le monde entier des producteurs est touché par ce problème. Pourrait-on soumettre une série d'appels à l'OMC en dénonçant ce qui constitue essentiellement un droit de douane qualitatif?

Avez-vous eu des conseils à ce sujet?

M. Laycraft: Nous avons eu des entretiens approfondis avec les hauts fonctionnaires du ministère des Affaires étrangères et avec les experts en commerce agricole à Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Je ne taris pas d'éloges sur les membres de notre ambassade à Washington. Ils font vraiment un travail fantastique pour nous.

Ils ont publié des lignes directrices en octobre dernier en donnant un délai de 180 jours pour les commentaires. Le principal problème avec l'ALENA, c'est que le coût de la mesure elle-même constitue un obstacle au commerce. Tant qu'on n'a pas les lignes directrices finales, les estimations du coût varient énormément, mais une fois qu'on aura les lignes directrices finales, nous sommes convaincus que nous aurons un très solide motif d'appel dans le contexte de l'ALENA.

With respect to the WTO, again, we are waiting for final guidelines. We get into issues such as the chapter changes and significant transformation, national treatment issues, and in a number of cases, we believe there are potential grounds. The advice we are getting is it would probably be prudent, when all of this is done, is to select one avenue or another.

Currently, I think that if the guidelines do not change significantly, the NAFTA route would offer us a great opportunity. The problem with these processes is they are very long. It could easily go a year or two after the measure has come into effect.

If there were some way of dealing with this quickly before a measure came into effect, then they would be great options. However, we are also working with a growing groundswell south of the border that is trying to prevent it from coming in because of the question about consumer preference. Our American counterparts, the NCBA, believe if there is a consumer preference out there, it will be met by companies that want to offer that choice instead of imposing it on every consumer.

The other remarkable thing south of the border is they have imposed this on red meat but not on poultry, so we are going to add \$2-billion cost to the red meat industry in North America and further put it at a competitive disadvantage to the poultry industry.

With respect to problems crossing the border, the odd thing tends to come up. For example, Canada, the United States and Mexico went down to look at Uruguay to determine their foot and mouth disease-free status. Canada returned and approved Uruguay's shipments ahead of the U.S. and Mexico and ahead of other countries. Remember, we are exporting to the U.S. Suddenly we were being questioned about how, with our system, could we prove that we are keeping the Uruguay product separated from Canadian product until it is approved for export to the U.S. As we went down and did it together, there is no rational reason for not timing that decision with the U.S. and avoiding the problem down there.

One of the challenges is that the Canadian Food Inspection Agency has really shifted its focus. Originally, when they were formed, we were told, their principal mandate was to take a more business-like approach to providing services to our industry, and that was part of the rationale for cost recovery.

More recently, they have taken a more detached approach whereby their principal mandate is to protect the safety of our food supply. We certainly do not argue with that mandate, but in doing that, they have said they have removed the trade advocacy mandate. This is the agency that negotiates the market access agreements in terms of veterinary requirements and meat inspection requirements. If they are the people that determine

Pour ce qui est de l'OMC, encore une fois, nous attendons les lignes directrices finales. Il y a des questions comme les changements de chapitres et les transformations importantes, les problèmes de traitement national, et nous sommes convaincus que dans un certain nombre de cas nous aurons des motifs d'appel potentiels. D'après les conseils qu'on nous donne, il serait probablement prudent, quand nous en arriverons là, de choisir l'une ou l'autre des formules d'appel.

Dans l'état actuel des choses, je pense que si les lignes directrices ne changent pas de façon importante, c'est la voie de l'ALENA qui est la plus prometteuse. Le problème de toutes ces procédures, c'est qu'elles durent très longtemps. Nous pouvons facilement en avoir pour un an ou deux après l'entrée en vigueur de la disposition.

S'il y avait un moyen de régler le problème rapidement avant l'entrée en vigueur de cette mesure, ce serait excellent. Toutefois, nous profitons aussi d'une vague de fond croissante aux États-Unis parce qu'il y a des gens qui veulent empêcher cette disposition pour permettre aux consommateurs de continuer à exercer leur choix. Notre homologue américain, le NCBA, estime que si les consommateurs ont une préférence aux États-Unis, il faut que des entreprises puissent leur donner le choix au lieu d'imposer un produit à tous les consommateurs.

Ce qui est remarquable aussi chez nos voisins du Sud, c'est qu'ils ont imposé cette exigence pour la viande rouge mais pas pour la volaille, autrement dit le secteur de la viande rouge en Amérique du Nord va devoir supporter un coût supplémentaire de 2 milliards de dollars qui va le désavantager par rapport au secteur de la volaille.

Pour ce qui est des problèmes pour traverser la frontière, il y a de temps à autre des choses bizarres. Par exemple, le Canada, les États-Unis et le Mexique sont allés vérifier en Uruguay s'il n'y avait pas de fièvre aphteuse. Les Canadiens sont revenus et ont approuvé les expéditions en provenance de l'Uruguay avant les États-Unis, le Mexique et d'autres pays. N'oubliez pas que nous exportons vers les États-Unis. Tout d'un coup, on a commencé à nous demander comment nous pouvions dans notre système prouver qu'il y avait une séparation claire entre les produits de l'Uruguay et les produits canadiens tant que l'exportation des produits uruguayens aux États-Unis n'avait pas été approuvée. Étant donné que nous étions allés sur place ensemble, il n'y avait aucune raison rationnelle de ne pas synchroniser cette décision avec elle des États-Unis pour éviter le problème.

L'un des défis vient de ce que l'Agence canadienne d'inspection des aliments a changé d'orientation. Au départ, à sa création, d'après ce qu'on nous a dit, son mandat était de fournir des services à notre secteur dans une perspective plutôt commerciale, et c'est ce qui expliquait en partie le recouvrement des coûts.

Plus récemment, cette agence a adopté une démarche plus détachée et son mandat principal consiste à assurer la sécurité de notre approvisionnement alimentaire. Nous ne contestons certainement pas ce mandat, mais en prenant cette orientation, l'Agence a dit qu'elle s'écartait de son mandat de défense des intérêts commerciaux. Or, c'est l'Agence qui négocie les accords d'accès aux marchés en ce qui concerne les exigences vétérinaires

our access to markets, and they do not have a trade advocacy role, we are very concerned about what resources will be made available to ensure we do not have problems crossing the border.

I do want to commend the federal government. There has been a lot of work very quickly around some of the sensitive issues that, in the post-9/11 environment, could have made access more difficult. The urgency that was placed in ensuring that did not happen is really appreciated.

Our product is exempted from the bioterrorism, so that is not presenting a direct problem to us. We are on a different list, however our analysis tells us that it is certainly going to be a big problem for seafood.

With respect to the Doha Round, as I mentioned earlier, our ability to diversify depends on access and fair access to other markets. We are seeing growth in the quality of the protein supply as economies improve, and that is what has really fueled the growth in Korea, and earlier fueled the growth in Japan, which continues to grow. We expect will fuel some growth into China.

As tariffs come down into those markets, we expect to not only benefit from increased consumption, but we are also taking on larger shares in those markets as we market our product better. Reducing tariffs is very important, as are better and improved disciplines on subsidies.

The U.S. is not doing anything illegal under the WTO with its current Farm Bill. There were initial comments that they were exceeding, but they are not exceeding their current obligations there.

We need to reduce trade-distorting subsidies. Like Australia and New Zealand, we have a relatively small population with a large export of agriculture products. Our taxpayer base is much smaller than that of the U.S. or the European Union and therefore we cannot maintain the level of subsidies that they do. Therefore, the more disciplines we put on those countries, the better off our agriculture sector is and the better off the Canadian economy is.

Senator Austin: Mr. Laycraft, do you believe that the essential point of the U.S. Farm Bill policy is, as they have said publicly, to force the European Community and Japan to reduce their subsidies? It is a subsidy war race and we should be supporting the U.S. Is the question in terms of that initiative?

Mr. Laycraft: We should be doing whatever we can to bring subsidies down in other countries.

et les exigences d'inspection des viandes. Si ce sont ces gens-là qui déterminent notre accès au marché mais qui n'ont pas un rôle de défense des intérêts commerciaux, nous nous demandons avec angoisse quelles ressources on va mettre en place pour nous éviter d'avoir des problèmes à la frontière.

Je tiens à féliciter le gouvernement fédéral. Il a accompli beaucoup de travail très rapidement sur des problèmes qui, dans la foulée du 11 septembre, auraient pu nous causer des difficultés d'accès. Nous lui sommes très reconnaissants d'être intervenu d'urgence pour éviter que ces problèmes ne se produisent.

Notre produit est exempté des dispositions visant le bioterrorisme, donc ce n'est pas un problème direct pour nous. Nous sommes sur une liste différente, mais d'après nos analyses, il va y avoir un sérieux problème pour les produits de la mer.

En ce qui concerne le cycle de Doha, comme je vous l'ai dit, pour pouvoir nous diversifier, nous devons avoir un accès, et un accès équitable, à d'autres marchés. Au fur et à mesure que les économies s'améliorent, nous voyons progresser la qualité de leur approvisionnement en protéine, et c'est cela qui nous a permis de gagner du terrain en Corée et qui nous avait permis avant cela d'entamer au Japon une progression qui se poursuit encore maintenant. Nous espérons que cela va nous permettre aussi de progresser en Chine.

Quand les barrières douanières vont tomber dans ces marchés, nous espérons non seulement profiter d'un accroissement de la consommation, mais aussi accroître nos parts de marché car nous commercialisons mieux nos produits. Il est essentiel de réduire les droits de douane et aussi d'améliorer les mesures disciplinaires relatives aux subventions.

Les États-Unis ne font rien d'illégal aux yeux de l'OMC avec le Farm Bill actuel. On avait dit au départ qu'ils outrepassaient leurs obligations, mais ce n'est pas le cas.

Il faut réduire les subventions qui entraînent des distorsions commerciales. Comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande, nous avons une population relativement faible et de fortes exportations de produits agricoles. Nous avons une base de contribuables beaucoup plus petite que celle des États-Unis ou de l'Union européenne et nous ne pouvons donc pas avoir le même niveau de subventions. Dans ces conditions, plus on imposera de mesures disciplinaires à ces pays, mieux ce sera pour notre secteur agricole et pour l'économie canadienne.

Le sénateur Austin: Monsieur Laycraft, pensez-vous que l'objectif essentiel de la stratégie du Farm Bill est, comme l'ont dit publiquement les États-Unis, d'obliger la Communauté européenne et le Japon à réduire leurs subventions? C'est une guerre de surenchères de subventions et nous devrions appuyer les États-Unis. Est-ce que c'est cette initiative qui est le point essentiel?

M. Laycraft: Nous devons faire tout ce que nous pouvons pour réduire les subventions dans les autres pays.

I have watched the machinery of the U.S. congress work on issues like country-of-origin labelling. There are a lot of political reasons why things happen there, rather than just pure motives related to trade negotiations — especially during an election year.

I hope that one of the outcomes of the U.S. Farm Bill is that it gives them more room to negotiate and to seek deeper cuts.

We are hopeful because of other factors. Look at the extension of the EU. As they start to bring in more of the eastern European countries, their ability to basically cover them with a common agriculture program without any significant increase in income should put pressures on the European Union — although some will fight it tooth and nail — to see the levels of support reduced.

Mr. McBain: In regard to the Farm Bill, domestic subsidies, of course, create an unequal ability for us to compete in their market. The problem that we recognize, and that producers in the United States have already recognized, is that the result of the Farm Bill is immediately capitalized into their cost of production, so they are now becoming the highest cost producers in the world. It becomes self-sustaining. If they do not keep getting it, they cannot compete. Our argument is we want to become the lowest cost producers.

We do that by reducing government cost, reducing our environmental costs, transportation costs — keeping those as low as possible to compete in an export market. Our biggest competition is not going to be the U.S. producer. It is the South American producer and the eastern European producer that can produce the same product and deliver it into our domestic market cheaper than we can. This is what the Farm Bill will cost American producers over the long-term.

If they do not keep increasing that amount, they are going to be out of the export production market.

Senator Austin: Are you saying the Farm Bill will introduce inefficiencies in productive capacity?

Mr. McBain: It already has.

Senator Austin: That will become structural in their system. It already has.

Mr. Usherwood: With regard to the Farm Bill, my conclusion is that the U.S. has an awful lot of money to throw at their agriculture industry. We are not in a position to compete on a dollar-for-dollar basis.

There are a lot of strong, powerful special interest groups in the United States. We do not have the political will in Canada. The agricultural sector is very small. It is a very significant part, but a very small part of our perceived GDP.

The best thing we can do is go to the high ground. It is always best in the political arena if you can stay to the high ground, be above board, and be above suspicion.

J'ai observé le fonctionnement de la mécanique du Congrès américain sur des questions comme la mention du pays d'origine. Les décisions sont en grande partie motivées par des intérêts politiques et non pas simplement par des questions de négociations commerciales, surtout lors d'une année électorale.

J'espère qu'un des résultats du Farm Bill américain sera de leur donner plus de marge pour négocier en vue d'obtenir des réductions plus fortes.

Nous sommes optimistes en raison d'autres facteurs. Regardez l'élargissement de l'Union européenne. Avec l'entrée des pays d'Europe de l'Est, comme ils pourront couvrir l'ensemble avec un programme agricole commun sans augmentation importante de revenus, les Européens devraient être incités à réduire les niveaux de soutien, même si certains se battront bec et ongles pour les préserver.

M. McBain: À propos du Farm Bill, il est évident que les subventions intérieures ne nous permettent pas de concurrencer équitablement les Américains sur leur marché. Le problème que nous constatons, et que les producteurs américains ont déjà constaté, c'est que comme les subventions du Farm Bill sont immédiatement capitalisées dans leurs coûts de production, ils sont en train de devenir les producteurs qui ont les coûts les plus élevés au monde. S'ils perdent leurs subventions, ils ne sont plus compétitifs. Ce que nous disons, c'est que nous voulons devenir les producteurs qui ont les plus faibles coûts.

Nous le faisons en réduisant les coûts administratifs, les coûts environnementaux, les frais de transport, en les maintenant au niveau le plus bas possible pour être compétitifs sur les marchés d'exportation. Notre principal concurrent ne va pas être le producteur américain. C'est le producteur sud-américain et le producteur d'Europe de l'Est qui produisent le même produit et qui sont capables de le livrer sur notre marché intérieur à un prix inférieur au nôtre. Le Farm Bill va donc représenter un coût à long terme pour les producteurs américains.

S'ils ne continuent pas à augmenter le montant de ces subventions, ils ne pourront plus exporter.

Le sénateur Austin: Vous voulez dire que le Farm Bill va se traduire par une baisse d'efficacité de leur production?

M. McBain: C'est déjà le cas.

Le sénateur Austin: Ça va devenir un élément structurel de leur système. C'est déjà le cas.

M. Usherwood: À propos de ce Farm Bill, je conclus que les États-Unis ont des quantités d'argent énormes à déverser dans le secteur agricole. Nous ne pouvons absolument pas les concurrencer à égalité.

Il y a une foule de groupes d'intérêts spéciaux très puissants aux États-Unis. Nous n'avons pas la volonté politique au Canada. Le secteur agricole est très petit. C'est un élément très important, mais une toute petite partie de notre PIB apparent.

Ce que nous pouvons faire de mieux, c'est d'être au-dessus de tout soupçon. Dans le domaine politique, il vaut toujours mieux être au-dessus de la mêlée, au-dessus de tout soupçon.

The perception is that the Canadian Wheat Board is a monopoly. It is a monopoly, but it is not necessary that it is monopoly.

We have to make sure that our product crossing the border — whether it is grain or spuds — is not contaminated. We must be truly diligent regarding the quality of our product.

The Canadian Wheat Board does a good job on that, but we have got this little speck on it that is causing a lot of unnecessary attention. I believe that you have the authority, or the province has the authority to change it.

Senator Austin: Let me make the observation that Canadian agriculture is the least subsidized agriculture of the U.S. and European and Japanese market. We already have the cleanest hands in the export system, but that does not solve all our problems.

Mr. McBain: In the next Doha Round and the WTO, the Wheat Board has been targeted. One of the reasons they are targeted is because of government support that they are perceived to receive.

The other issue is that technically the board does not buy grain. The board is a seller of grain. The board sells the grain through agents, but the price is determined by the selling price backing off their cost and backing off the transportation. The farmer's price is determined by the selling price, minus costs. In all other marketing jurisdictions, grain companies have to buy the product first to acquire the source, and then they have to sell it into the same market as the board.

This is where their complaint is based: They cannot compete against a state-guaranteed marketing agency because of the way their costs are determined. It is not a market-driven system.

The other problem is that the board has accumulated a huge credit sales account from 25-year grain sales, which they continue to carry as an asset. The net interest earnings that they gain from those credit sales, which are 100 per cent guaranteed by the government, are now significant interest incomes in each pooling account.

The grossest example is in the feed barley pool account this year. The board has only 2,500 tonnes of feed barley committed to the pool account. Their net interest earnings on that account will be \$8 million this year. According to the act, all interest earnings are to be returned to the pool account, which they accumulate each year. That would make the expected price return for the feed barley pool account \$4,000 a tonne. Obviously, this is not what barley producers are going to be paid.

An exclusion in the act allows the board to put any amount of money they see fit into another fund. I cannot remember the name of that fund. They can put as much of the interest income into the

On a l'impression que la Commission canadienne du blé est un monopole. C'est un monopole, mais ça ne doit pas nécessairement en être un.

Nous devons nous assurer que nos produits qui franchissent la frontière — que ce soit des céréales ou des patates — ne sont pas contaminés. Nous devons veiller avec diligence à la qualité de notre produit.

La Commission canadienne du blé fait du bon travail à cet égard, mais elle a ce petit point noir qui nous vaut beaucoup trop d'attention inutile. Je crois que vous avez, ou que la province a le pouvoir de changer cela.

Le sénateur Austin: Permettez-moi de vous faire remarquer que c'est l'agriculture canadienne qui est la moins subventionnée comparativement à l'agriculture américaine, européenne ou japonaise. Nous avons déjà les mains les plus propres sur les marchés d'exportation, mais cela ne règle pas tous nos problèmes.

M. McBain: Pour le prochain cycle de Doha et à l'OMC, c'est la Commission du blé qui est visée. Si elle est visée, c'est notamment parce qu'on a l'impression qu'elle bénéficie d'un appui gouvernemental.

L'autre problème, c'est que techniquement la Commission n'achète pas de céréales. Elle se contente de les vendre. Elle vend des céréales par l'intermédiaire d'agents, mais le prix est déterminé après déduction de ses coûts et des frais de transport. Le prix versé au producteur est déterminé en fonction du prix de vente moins les coûts. Dans tous les autres champs de compétence commerciale, les entreprises céréalières doivent d'abord acheter le produit et ensuite le vendre sur le même marché que la Commission.

C'est là-dessus que se fonde leur plainte: elles ne peuvent pas concurrencer un organisme de commercialisation bénéficiant de la garantie de l'État compte tenu de la façon dont leurs coûts sont déterminés. Ce n'est pas un système qui suit les lois du marché.

L'autre problème, c'est que la Commission a accumulé en 25 ans de vente de céréales un énorme compte de ventes à crédit qu'elle gère comme un actif. Les gains nets des intérêts de ces ventes à crédit, qui sont garanties à 100 p. 100 par le gouvernement, représentent un revenu d'intérêt confortable dans chaque compte commun.

L'exemple le plus monumental, c'est celui du compte du pool de l'orge fourragère cette année. La Commission n'a que 2 500 tonnes d'orge fourragère au titre du compte des livraisons en commun. Les revenus d'intérêts nets de ce compte vont être de 8 millions de dollars cette année. D'après la loi, tous les revenus d'intérêts doivent être reversés au compte des livraisons en commun où ils s'accumulent chaque année. On aurait donc un revenu de 4 000 \$ la tonne d'orge fourragère dans le compte de mise en commun. De toute évidence, ce n'est pas ce qu'on va verser aux producteurs d'orge.

Une dérogation prévue dans la loi permet à la Commission de transférer le montant qu'elle veut à un autre fonds. Je ne me souviens plus du nom de ce fonds. Ils peuvent transférer au

pool account as they deem fair. The rest is put into a reserve account within each pool account, which continues to accumulate. This is the problem.

Senator Setlakwe: I have three short questions, one to each of you.

Mr. McBain, you mentioned that domestic policy is our biggest trade restriction. Would you please express a bit more on that?

Mr. Laycraft, are we selling any cattle to Europe? Is there any possibility that we might be doing that, if not? Why are we not if we are not?

Mr. Usherwood, what is the percentage of farmers who are willing to act independently of the Wheat Board?

Mr. McBain: Domestic policy, specifically, is a Canadian Wheat Board policy. It affects eastern farmers and western farmers differently. The perception is that the pooling system in the designated area is the board's mandate to use in exports. In effect, it is the licensing policy that restricts our export opportunity.

The licensing policy is covered under Section 4 of the Canadian Wheat Board Act. Specifically Section 46(d). This gives the Wheat Board its licensing authority across Canada. The rule is the same across Canada for licensing, but it is applied differently in the east than it is in the designated area.

The Chairman: When you say, "licensing," do you mean the licence to grow wheat, a licence for production?

Mr. McBain: No.

The Chairman: Would you just tell me what kind of licence this is?

Mr. McBain: This is an export licence. An export licence is required for any wheat or wheat product or barley or barley product containing 25 per cent or more of each product exported from Canada. If it is flour, pasta noodles, raw wheat, raw barley, feed barley, malt barley, and so on, it all requires a licence.

The licensing requirement is applied differently in the east as the west. Here there is no legal requirement to be in the pooling system. The board does not control all grain. It only controls grain offered to it in the pooling system. They tell us that they will not give us a licence in the designated area unless we sell the barley to the board and buy it back. However, there is no requirement to do that in law.

compte du pool autant de revenus d'intérêts qu'ils le jugent équitable. Le reste est versé à un compte de réserve dans chaque compte de livraison en commun et continue à s'accumuler. C'est le problème.

Le sénateur Setlakwe: J'ai trois brèves questions, une pour chacun de vous.

Monsieur McBain, vous dites que notre politique intérieure est notre principale restriction commerciale. Pourriez-vous développer cet argument?

Monsieur Laycraft, est-ce que nous vendons des bovins en Europe? Sinon, pourrions-nous le faire? Et si nous ne le faisons pas, pourquoi?

Monsieur Usherwood, quel est le pourcentage de fermiers qui sont prêts à agir indépendamment de la Commission du blé?

M. McBain: La politique intérieure, c'est tout simplement une politique de la Commission canadienne du blé. Elle touche différemment les agriculteurs de l'est et ceux de l'ouest. On a l'impression que le régime de mise en commun dans la zone désignée représente le mandat sur lequel la Commission s'appuie pour exporter. En réalité, c'est la politique d'octroi de licences qui limite nos possibilités d'exportation.

La politique d'octroi de licences est prévue à l'article 4 de la Loi sur la Commission canadienne du blé, et plus précisément à l'alinéa 46d). En vertu de cette disposition, la Commission du blé a le pouvoir d'octroyer des licences dans tout le Canada. La règle est la même pour tout le Canada, mais elle n'est pas appliquée de la même façon dans l'est que dans la zone désignée.

Le président: Quand vous dites «licence», vous parlez d'une licence pour faire pousser du blé, d'une licence pour la production?

M. McBain: Non.

Le président: Pourriez-vous m'expliquer de quel genre de licence vous parlez?

M. McBain: Il s'agit d'une licence d'exportation. La licence d'exportation est exigée pour tout le blé ou pour tout produit du blé ou pour l'orge ou tout produit de l'orge contenant 25 p. 100 ou plus du produit, qui est exporté du Canada. Que ce soit de la farine, des pâtes, du blé brut, de l'orge brute, de l'orge fourragère, de l'orge de brasserie, et cetera, il faut dans tous les cas une licence.

Cette exigence de licence ne s'applique pas de la même façon à l'est et à l'ouest. Ici, il n'y a pas d'obligation légale de faire partie du régime de mise en commun. La Commission ne contrôle pas toutes les céréales. Elle ne contrôle que les céréales mises en commun. Ils nous disent qu'ils ne nous donneront pas de licence dans la zone désignée si nous ne vendons pas l'orge à la Commission pour la racheter ensuite, mais en réalité ce n'est pas exigé par la loi.

Mr. Laycraft: We do not sell any cattle to Europe currently on the basis of geographic risk ratings related to bovine spongiform encephalopathy, BSE. We are currently, along with the U.S., in a risk 2 category, which is “not likely” to have it.

We believe we should have been in a risk 1 category, and we are working with our government to get into risk 1 because we are confident we do not have it. Because of that, they do not allow any live cattle exports. That trade was essentially disappearing anyway.

Typically, most genetic product now is either sold in semen or embryos. There were some problems in selling that, but I think they are being resolved.

For beef, they are one of the most tightly restricted markets in the world. We call it “Fortress Europe.” There is virtually no hope of selling beef to Europe. We have completely given up on that market.

Senator Setlakwe: We are selling beef to Asia.

Mr. Laycraft: Yes, we are. Just to put it in perspective, the EU offers to Canada and the United States an 11,000 tonne quota with a 20 per cent duty in quota and prohibitive duties above that.

We are selling 450,000 tonnes to the U.S., so it is equivalent about 5,000 tonnes per country. As well, they have an illegal ban on our exports because we have licensed for use in Canada growth promotants, as they do in the U.S. If it is not that, they come up with some other reason why we cannot sell beef to them.

Mr. Usherwood: In light of the recent court challenges and the imprisonment of farmers, the number of farmers who would opt out of the Canadian Wheat Board would be relatively small — perhaps in the hundreds. A percentage of the export would be smaller.

If it can be found or proven that it would be more beneficial for farmers to opt out of the Canadian Wheat Board and to realize more money in their pockets, then the Wheat Board has got a challenge. However, that is business and that is competition.

My view is that the Wheat Board should not be fearful of disappearing. I think they have the momentum, and they have the will to persist. We need to have the reality of freedom of choice.

Senator Setlakwe: Do you think that farmers would be better served exporting individually than they are now by the Wheat Board?

Mr. Usherwood: I think it is a moot point. It is perception. If people perceive that they would be better served and they want that right, then that is going to get the media’s attention, it is going to the U.S.’s attention, and it is going to create a lot more static than I think is justified for such an issue.

M. Laycraft: Nous ne vendons pas actuellement de bovins à l’Europe en raison des évaluations du risque géographique pour l’encéphalite bovine spongiforme, l’EBS. Actuellement, nous sommes comme les États-Unis dans la catégorie de risque 2, ce qui veut dire qu’il est «peu probable» que nous soyons affectés.

Nous pensons que nous aurions dû être dans la catégorie de risque 1, et nous nous efforçons avec le gouvernement de nous faire transférer dans cette catégorie de risque 1 parce que nous sommes convaincus qu’il n’y a pas de maladie de la vache folle ici. Mais à cause de cela, nous n’avons pas le droit d’exporter de bovins sur pied. De toute façon, c’est un commerce en voie de disparition.

La plupart du temps, les produits génétiques se vendent sous forme de sperme ou d’embryons. Cela a posé certains problèmes, mais je pense qu’on est en train de les régler.

Pour le boeuf, c’est un des marchés les plus fermés au monde. C’est pour cela qu’on parle de la «forteresse Europe». Nous n’avons pratiquement aucun espoir de vendre du boeuf à l’Europe. Nous avons totalement renoncé à ce marché.

Le sénateur Setlakwe: Mais nous en vendons à l’Asie.

M. Laycraft: En effet. Pour vous donner une idée, l’Union européenne accorde au Canada et aux États-Unis un contingent de 11 000 tonnes avec un droit de douane de 20 p. 100 pour ce quota et des droits prohibitifs pour le reste.

Nous vendons 450 000 tonnes de bovins aux États-Unis, donc c’est l’équivalent d’environ 5 000 tonnes par pays. En plus, ils bloquent illégalement nos exportations parce que nous avons autorisé l’utilisation au Canada d’activateurs de croissance, comme le font les États-Unis. Si ce n’est pas ça, ils trouveront une autre raison pour nous empêcher de leur vendre du boeuf.

M. Usherwood: Vu les récentes contestations devant les tribunaux et l’emprisonnement d’agriculteurs, le nombre d’agriculteurs qui seraient prêts à se retirer de la Commission canadienne du blé doit être assez faible, peut-être quelques centaines. Le pourcentage à l’exportation serait plus faible.

Si l’on peut prouver que ce serait plus avantageux pour les agriculteurs de se retirer de la Commission canadienne du blé parce qu’ils gagneraient plus d’argent, alors la Commission du blé a un problème. Toutefois, on est dans le monde des affaires et de la concurrence.

Je pense que la Commission du blé n’a pas à craindre de disparaître. Je crois qu’elle peut et qu’elle veut continuer sur sa lancée. Nous devons pouvoir avoir la liberté de choix.

Le sénateur Setlakwe: Pensez-vous que ce serait plus avantageux pour les agriculteurs d’exporter individuellement plutôt qu’en passant par la Commission du blé comme ils le font actuellement?

M. Usherwood: Ça se discute. C’est une question de perception. Si les gens ont l’impression que ce serait plus avantageux et qu’ils exigent ce droit, les médias vont se mettre à en parler, cela va attirer l’attention des Américains et créer beaucoup plus de frictions que cela n’en mérite.

The Chairman: I suppose you are saying that if there was a small competition to the Wheat Board, things would be less controversial.

I have to admit that I have wondered the same thing. If you would be as able to export grain individually as well as through a selling organization — which is what the Wheat Board is — just how long would you be successful if the market declined? It would be okay when the market was high, but difficult when the market was low.

As I understand your answer, you are saying that the Wheat Board should continue, but there should be some competition with it.

Mr. Usherwood: That is correct, Mr. Chairman. I think you have read what I have said correctly.

Senator Di Nino: Mr. McBain, you are part of the Wheat Board, I gather. Do you agree with Mr. Usherwood's position?

Mr. McBain: Absolutely. The issue of having an open market and including the Wheat Board in it has been the position of the barley growers.

The issue of exporting always seems to dominate the conversation, but a more important issue is the domestic sale of our product. The domestic market has not expanded. We would rather see the value-added opportunities increase here and export a processed product rather than a raw product. With regard to the issue of an open market, the export opportunities would be overshadowed by the opportunities of a domestic value-added industry here.

This goes back to the Farm Bill question. The basis of the Farm Bill is to buy the product in the United States and create a world market that has to compete with that low price. Therefore, you force the value-added industry into the United States, and they are the dominant market supplier now for that value-added product. It forces out value-added process in all other countries where they are competing for the raw material.

The important part of an open market is the opportunities it would create here. This is where various chambers of commerce — the Regina Chamber of Commerce included — has seen that value-added opportunity is the real benefit domestically.

Senator Di Nino: I have two questions to all and any who would like to respond. We have heard testimony that the trade with the U.S. principally, and to some extent with Mexico, is both sectoral and regional.

One of the criticisms of trying to deal with the irritants created with the U.S. is that we do not have a united front. We do not have a pan-Canadian position. Particularly since the FTA came

Le président: J'imagine que vous voulez dire que si la Commission du blé avait un peu de concurrence, les choses seraient moins controversées.

Je dois avouer que je me suis posé la même question. Si vous aviez la possibilité d'exporter vos céréales individuellement aussi bien qu'en passant par un organisme de vente, puisque c'est ce que fait la Commission du blé, combien de temps pourriez-vous tenir en cas de baisse du marché? Quand le marché est bon, il n'y a pas de problème, mais c'est difficile quand il fléchit.

Si je vous comprends bien, vous dites qu'il faudrait maintenir la Commission du blé, mais qu'il faudrait qu'elle ait un peu de concurrence.

M. Usherwood: C'est exact, monsieur le président. Je pense que vous m'avez bien compris.

Le sénateur Di Nino: Monsieur McBain, je crois que vous faites partie de la Commission du blé. Vous êtes d'accord avec le point de vue de M. Usherwood?

M. McBain: Tout à fait. Ce que recommandent les producteurs d'orge, c'est qu'on ait un marché libre où la Commission du blé serait présente.

C'est toujours la question des exportations qui domine dans la conversation, mais les ventes intérieures de nos produits sont une question plus importante. Le marché intérieur n'a pas progressé. Nous préférons qu'on développe les possibilités de fabriquer des produits à valeur ajoutée ici et qu'on exporte des produits transformés plutôt que des produits bruts. Dans un contexte de marché libre, les possibilités d'exportation sont secondaires par rapport aux possibilités de créer une industrie intérieure à valeur ajoutée.

Cela nous renvoie à la question du Farm Bill. La base du Farm Bill consiste à acheter le produit aux États-Unis et à créer un marché mondial qui va être en concurrence avec ce faible prix américain. Par conséquent, on fait venir les industries à valeur ajoutée aux États-Unis, qui deviennent le fournisseur dominant du marché pour ce produit à valeur ajoutée. On fait disparaître les industries à valeur ajoutée des autres pays où il y a une concurrence pour la matière première.

L'intérêt majeur d'un marché libre, ce sont les possibilités qu'il créerait ici. Les diverses chambres de commerce, y compris celle de Regina, se sont rendu compte que ce qui était vraiment avantageux sur le plan intérieur, c'était d'avoir des produits à valeur ajoutée.

Le sénateur Di Nino: J'ai deux questions auxquelles n'importe lequel d'entre vous peut répondre. Certains témoins nous ont dit que nos échanges commerciaux avec les États-Unis principalement, et dans une certaine mesure avec le Mexique, étaient à la fois sectoriels et régionaux.

L'une des critiques qu'on nous fait quand nous essayons de régler le problème des irritants avec les États-Unis, c'est que nous n'avons pas un front uni. Nous n'avons pas une position

into being, the U.S. has many times been able to — at least partially over the last 200 years — divide and conquer.

Do any of you have any comments?

Mr. Laycraft: There is a certain irony relating to which side of the glass you are looking through. Most of the people we talked to in the U.S. feel that we have done far better in the trading relationship than they have. I think that is the general sentiment down there.

From our sectoral perspective, on balance we have had a very good relationship down there. There tends to be a lot more tension related to regulatory issues. The Wheat Board is a chronic irritant south of the border. It is not just lately with the Dakotas.

It is ironic when you look at feed grains, the highest feed grain prices now in North America are in the Lethbridge area because of the concentration of cattle feeding in Western Canada. That is why there is so little barley in the export pool. Sure, our barley production was down, but virtually all of it has gone into livestock feeding. The actual relevance to the Wheat Board is very small now in terms of the feed grain market because of the growth in the value-added industries in Western Canada.

It is a good idea for us to work with certain groups on a common position. However, there are some groups from which we want to keep a distance because of the issues they create. For example, the supply management industries operate on a fundamentally different premise of restricting access into their markets. Groups such as ours operate on a free-market basis; we have different allies, and different dynamics south of the border. We are never going to be able to walk on a common ground when one group is trying to increase access and trade and the other group is trying to defend an orderly marketing system.

To be honest, the further you get from Canada, the easier it is to find people with whom we can talk rationally. We have people who count cattle-heads as their measure of trade in Montana and the Dakotas.

My message would be that the most important thing is that we need to work on and improve communications with our counterparts.

Mr. Usherwood: The U.S. has an advantage over us with their larger population and gross domestic product. They have a built-in market. We have to be proactive. We have to stay to a high ground, and we have to remove those perceptions or those

perceptions. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE en particulier — et au moins partiellement au cours des 200 dernières années — les États-Unis ont souvent réussi à diviser pour régner.

Qu'en pensez-vous?

M. Laycraft: C'est un peu paradoxal parce que cela dépend du côté où l'on se place. La plupart des gens avec lesquels nous avons parlé aux États-Unis estiment que nous nous en sortons beaucoup mieux qu'eux dans nos échanges commerciaux. Je crois que c'est leur sentiment général.

D'un point de vue sectoriel, dans l'ensemble nous avons d'excellentes relations avec les Américains. C'est sur les questions de réglementation qu'il tend à y avoir beaucoup plus de tensions. La Commission du blé est un irritant chronique chez les Américains. Cela ne remonte pas simplement au récent problème avec les Dakotas.

Ce qui est paradoxal quand on regarde les céréales fourragères, c'est que c'est dans la région de Lethbridge qu'on a les prix les plus élevés d'Amérique du Nord pour les céréales fourragères à cause de la concentration d'animaux à l'engrais dans l'Ouest canadien. C'est pour cela qu'il y a si peu d'orge dans le compte de mise en commun pour l'exportation. Bien sûr, la production d'orge a diminué, mais elle sert presque intégralement à l'alimentation du bétail. Le marché des céréales fourragères n'a plus qu'une importance très secondaire pour la Commission du blé à cause de la croissance des industries à valeur ajoutée dans l'Ouest du Canada.

C'est une bonne idée pour nous de rechercher une position commune avec certains groupes. Toutefois, il y a des groupes avec lesquels nous voulons garder nos distances à cause des problèmes qu'ils créent. Par exemple, les industries à gestion de l'approvisionnement fonctionnent sur un principe complètement différent qui consiste à limiter l'accès à leur marché. Des groupes comme le nôtre fonctionnent sur le principe d'un marché libre; nous avons des alliés différents et des dynamiques différentes au sud de la frontière. Nous ne pourrions jamais nous entendre si un groupe essaie de développer l'accès et le commerce alors que l'autre essaie de défendre un régime d'organisation méthodique de la commercialisation.

Franchement, plus on s'écarte du Canada, plus il est facile de trouver des gens avec qui on peut parler rationnellement. Nous avons des gens qui utilisent le nombre de camions de transport de bétail pour mesurer le commerce au Montana et dans les Dakotas.

Mon message, c'est que l'essentiel est de nous efforcer d'améliorer la communication avec nos homologues.

M. Usherwood: Les États-Unis ont un avantage sur nous parce qu'ils ont une population et un produit intérieur brut beaucoup plus importants. Ils ont un marché interne. Nous, nous devons être proactifs. Nous devons rester inattaquables et nous devons

misperceptions as to how we conduct business. Canada is a nation of traders. Anything we can do to maintain or increase our value is beneficial.

We have a domestic irritant. Currently it is economically viable to ship durum wheat to Taiwan where they make pasta and send it back to us. They can make money at that. The irritant is that the Canadian Wheat Board has a sales commission that it cannot be sold to a pasta plant in Canada. Therefore, we are not doing anything to add value to our durum wheat. I think this should be an irritant to Canadians because we are really a hauler of wheat and we are not getting any residual benefit to the economy.

Mr. McBain: The barley growers have joined with other commodity producers in Canada to form the Grain Growers of Canada. We meet regularly and have an executive director in Ottawa so we have a common front for lobbying government in domestic and trade issues.

Senator Di Nino: You have not joined with other sectors? With the automotive industry, softwood lumber, the potato growers, tomato growers, et cetera?

Mr. McBain: We meet regularly with the Cattle Feeders Association and we are putting together common fronts for trade issues relating to both cattle and grain imports and exports.

Senator Di Nino: We have had at least two very credible witnesses talk about the issue through the lens of September 11 in a rather disturbing manner in the dire predictions on the problems that that is going to create.

Senator Austin asked if these groups are concerned in regard to the conditions that are being set with the issues of perimeter, secure border and so forth. I do not know if we got a full answer on that. Will these conditions be a major problem for Canada in keeping its trade relations with the U.S. in particular?

Mr. Laycraft: We have been following those very closely. We see two significant strings: the Bioterrorism Bill and homeland security.

For some products, bioterrorism, should legitimately a cause for concern. They have excluded products such as red meats and from that, so we have not had an initial concern. However, these are areas in which we need to work closely with our American counterparts.

The homeland security contains all of the right language. We should be able to work out something that is good for Canada, in my opinion. However, it also has some risks to go the other way. I think it warrants constant vigilance and a real effort to work with them.

faire disparaître les impressions fausses sur la façon dont nous menons nos affaires. Le Canada est un pays de commerçants. Tout ce que nous faisons pour maintenir ou accroître notre valeur est bon.

Nous avons un irritant au Canada. Actuellement, il est économiquement valable d'expédier du blé dur à Taïwan où il est transformé en pâtes qui sont renvoyées ici. Ils gagnent de l'argent avec ça. Ce qui est irritant, c'est que la Commission canadienne du blé impose comme condition de vente que ce blé ne peut pas être vendu à une usine de pâtes au Canada. Par conséquent, nous ne faisons rien pour ajouter de la valeur à notre blé dur. Je pense que c'est un irritant pour les Canadiens parce que nous ne faisons que véhiculer du blé sans en tirer aucun avantage résiduel pour notre économie.

M. McBain: Les producteurs d'orge se sont joints à d'autres producteurs de denrées au Canada pour former les Grain Growers of Canada. Nous nous réunissons régulièrement et nous avons un directeur exécutif à Ottawa, et nous faisons front commun pour faire du lobbying auprès du gouvernement sur les questions intérieures et de commerce.

Le sénateur Di Nino: Vous ne vous êtes pas associés aux autres secteurs? L'industrie automobile, le bois d'oeuvre, les producteurs de pommes de terre, de tomates, et cetera?

M. McBain: Nous nous réunissons régulièrement avec les représentants de l'Association des engraisseurs de bovins et nous faisons front commun sur les questions concernant les importations et les exportations de bétail et de céréales.

Le sénateur Di Nino: Nous avons entendu au moins deux témoins très crédibles nous faire des prédictions sinistres des problèmes qui pourraient se poser à la suite du 11 septembre.

Le sénateur Austin a demandé à ces groupes si les conditions qu'on est en train d'imposer avec les questions de périmètre, de sécurité de la frontière, et cetera les inquiétaient. Je ne sais pas si nous avons eu une réponse complète là-dessus. Est-ce que ces conditions risquent de faire obstacle au maintien des relations commerciales du Canada avec les États-Unis en particulier?

M. Laycraft: Nous avons suivi de près ces questions. Il y a deux filières importantes: le projet de loi sur le bioterrorisme et la question de la sécurité intérieure.

Dans le cas de certains produits, on a parfaitement raison de craindre le bioterrorisme. Ils ont exclu des produits comme la viande rouge et ce genre de choses, donc nous n'avons pas eu d'inquiétude au départ. Toutefois, ce sont des domaines dans lesquels nous devons collaborer étroitement avec nos homologues américains.

Pour la sécurité de la mère patrie, tout est bien dit. Nous devrions pouvoir obtenir quelque chose de correct pour le Canada, à mon avis. Toutefois, il y a aussi des risques que ce soit le contraire. Il faut rester constamment vigilant et faire un gros effort avec les Américains.

We believe we can work to streamline procedures at the border. A lot of the suggestions related to pre-notification, we do anyway. There are random inspections, so send notification when shipments are sent there. They let us know which ones have been directed to the inspection point. Our sector has become used to many of these procedures.

However, I do believe that if any two countries should be able to work out a good compatible system, Canada and the U.S. can. We have the largest two-way trade in merchandise that I am aware of in the world. We are also countries that are very similar in a lot of respects. We share many of the same concerns.

Mr. Usherwood: Yes, we should be very much concerned about the fallout from 9/11.

I compliment the Canadian department of agriculture for being proactive on this. We have food safety people. Some of my associates are food safety specialists, and we are vulnerable. Potato crops or grain crops can be easily contaminated. It would not be very expensive.

The department of agriculture is on top of this, but we have to be proactive. We have to ensure that there is no perception that our guard is down or that we are not doing the right thing. Yes, we should be concerned and we are vulnerable. However, I think we are taking the reasonable steps.

Mr. McBain: Any restriction to the U.S. market could be devastating to the agriculture industry in general in Canada. The worst-case scenario would be if the border were closed completely. We would be wiped out the next day. We are heavily reliant on the export and import of products from the United States, and we rely on that market to support our industry.

The Chairman: I might just remind our witnesses that we know that, in order to conduct our massive trade with the U.S., the requirement is that one truck cross the frontier every two and a half seconds. If that were stretched to five seconds or more, there would be enormous implications for Canada. This is one of our major concerns.

Senator De Bané: Mr. Laycraft, what is our share of the beef market in the United States?

Mr. Laycraft: Last year when we ran that calculation, we had 3 per cent of the beef market. We also export live cattle. We had what works out to 4 per cent of the U.S. live cattle slaughter; therefore, in total we have roughly 7 per cent of the U.S. market.

Senator De Bané: Are there other countries that also supply the American domestic market?

Mr. Laycraft: Mexico's sends in around 3 per cent of their live cattle supply in the way of feeder cattle. Australia and New Zealand are the only two other large exporters of beef to the United States. In all, there are four countries that are the main suppliers to the U.S.

Nous pensons qu'on peut rationaliser les procédures à la frontière. Nous faisons déjà un tas de choses qu'on réclame avec le préavis. Il y a des inspections au hasard et on leur envoie des notifications sur les marchandises expédiées. Ils nous signalent les expéditions qui doivent être inspectées. Notre secteur est habitué à beaucoup de ces procédures.

Toutefois, je pense que si deux pays sont capables de mettre au point un bon système compatible, ce sont bien le Canada et les États-Unis. Nous avons le plus gros volume d'échanges de marchandises au monde, à ma connaissance. Nos deux pays sont très semblables à bien des aspects. Nous avons beaucoup de préoccupations en commun.

M. Usherwood: Oui, nous devrions être très inquiets des retombées du 11 septembre.

Je félicite le ministère de l'Agriculture du Canada pour son attitude proactive dans ce domaine. Nous avons des spécialistes de la sécurité alimentaire. Certains de mes associés en sont, et nous sommes vulnérables. Il est facile de contaminer des récoltes de pommes de terre ou de céréales. Cela ne coûterait pas très cher.

Le ministère de l'Agriculture contrôle la situation, mais nous devons être proactifs. Nous devons veiller à ne pas donner l'impression que nous baissons notre garde ou que nous ne faisons pas ce qu'il faut faire. Eh oui, nous avons des raisons d'être inquiets et nous sommes vulnérables. Toutefois, je pense que nous prenons les bonnes initiatives.

M. McBain: Toute restriction sur le marché américain risquerait d'être catastrophique pour l'ensemble de l'agriculture au Canada. Le pire scénario, ce serait la fermeture totale de la frontière. Nous serions anéantis du jour au lendemain. Nous dépendons étroitement des exportations et des importations avec les États-Unis, et nous comptons sur ce marché pour soutenir notre industrie.

Le président: Je rappellerai à nos témoins que nous savons que, pour que notre commerce massif avec les États-Unis fonctionne bien, il faut qu'un camion traverse la frontière toutes les deux secondes et demie. Si ce délai était porté à cinq secondes ou plus, cela aurait des répercussions énormes pour le Canada. C'est une de nos grandes inquiétudes.

Le sénateur De Bané: Monsieur Laycraft, quelle part occupons-nous sur le marché du boeuf aux États-Unis?

M. Laycraft: L'an dernier, quand nous avons fait ce calcul, nous occupions 3 p. 100 de ce marché. Nous exportons du bétail sur pied. Nous avons environ 4 p. 100 de l'abattage de bovins sur pied; par conséquent, au total nous occupons environ 7 p. 100 du marché américain.

Le sénateur De Bané: Est-ce que d'autres pays approvisionnent aussi le marché intérieur américain?

M. Laycraft: Le Mexique leur fournit environ 3 p. 100 de leur bétail sur pied sous forme de bovins d'engrais. L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont les deux seuls autres grands exportateurs de boeuf vers les États-Unis. En tout, quatre pays sont les principaux fournisseurs des États-Unis.

Senator De Bané: What market share do Australia and New Zealand have combined?

Mr. Laycraft: Combined, they are probably going to be somewhere in the 6 per cent to 7 per cent.

Senator De Bané: When you look at the different protectionist measures that the United States has taken since 1980 — whether countervailing or anti-dumping — have any of these abated against your group since the free trade?

Mr. Laycraft: It is interesting to look at the graph. The seventies were a very difficult period. There was the Nixon price freeze, which led to a whole bunch of different measures on both sides. In the 1980s, a number of 332-type studies investigated the nature of trade. It was not until 1998 that we actually found ourselves in a formal dispute.

It is clear we got rid of a number of tariffs because of the Canada-U.S. Trade Agreement. We certainly improved our ability to move meat products across with the random inspections instead of every product being inspected. Our feeling is that CUSTA, in particular, was a landmark agreement that has made a tremendous difference for our industry. The areas for dispute tend to be rules that are based out of the WTO instead of NAFTA or CUSTA.

There is some unfinished work relating to CUSTA and NAFTA. We established committees to look at further harmonization around the approval of certain products, more harmonization around inspection requirements. It is really in regard to the unfinished work there are areas that occasionally raise problems.

Senator De Bané: According to your brief, there were five attempts in the last 20 years to impose countervailing or anti-dumping measures. No?

Mr. Laycraft: The 332 is a study versus an investigation. It can be a precursor to a trade dispute. They may use the data to launch the dispute. However, when we met with our American counterparts, they recommended taking that route because there were tensions. When the market goes down, concern goes up. It is a fairly simple relationship.

They said if we get more facts out in the country, it would help reduce some of the concern. You take a gamble with that, but we have found the US International Trade Commission has been very fair in their examination in the United States. In many cases, it actually dissipated before it became a dispute.

Another group with some very clever lawyers got involved in 1998 — the Ranchers-Cattlemen Action Legal Fund, R-CALF. They are a group that usually represent interests down there that want to get the anti-dumping duties in place. They found a way to get standing, so it was kind of a new element came into the actual investigations in 1998. Our American counterparts were not in favour of that investigation.

Le sénateur De Bané: Quelle est la part combinée du marché qu'occupent l'Australie et la Nouvelle-Zélande?

M. Laycraft: Ensemble, ils représentent probablement de 6 à 7 p. 100 de ce marché.

Le sénateur De Bané: Si vous regardez les diverses mesures protectionnistes prises par les États-Unis depuis 1980 — que ce soit des droits compensateurs ou des mesures antidumping — pensez-vous que votre groupe a été moins touché par ces mesures depuis la mise en place du libre-échange?

M. Laycraft: Il est intéressant de jeter un coup d'oeil sur le graphique. Les années 70 sont une période très difficile. Il y a eu le gel des prix de Nixon qui a entraîné toute une série de mesures des deux côtés. Durant les années 80, diverses études de type 332 ont été effectuées sur la nature du commerce. Ce n'est qu'en 1998 que nous nous sommes vraiment trouvés dans une situation de différend officiel.

Il est clair que l'Accord commercial canado-américain nous a permis de nous débarrasser de bon nombre de droits de douane. Nos produits franchissent plus facilement la frontière maintenant qu'il y a des inspections au hasard plutôt qu'une inspection de chaque produit. Nous pensons notamment que l'ACCEU a été un accord historique qui a changé radicalement la situation pour notre industrie. Les différends ont tendance à porter sur les règles provenant de l'OMC plutôt que de l'ALENA ou de l'ACCEU.

Il reste encore du travail à faire dans le cadre de l'ACCEU et de l'ALENA. Nous avons mis sur pied des comités chargés de travailler à une harmonisation plus poussée de l'approbation de certains produits, des exigences d'inspection. C'est dans ces domaines où le travail n'est pas terminé qu'il y a de temps à autre des problèmes.

Le sénateur De Bané: D'après votre mémoire, on a essayé cinq fois en 20 ans d'imposer des droits compensateurs ou des mesures antidumping, non?

M. Laycraft: L'étude de type 332 est une étude plutôt qu'une enquête. Elle peut être le précurseur d'un différend commercial. Ses conclusions peuvent servir à déclencher un différend. Toutefois, quand nous avons discuté avec nos homologues américains, ils nous ont recommandé de suivre cette voie parce qu'il y avait des tensions. Quand le marché s'affaiblit, les inquiétudes se renforcent. C'est un rapport assez élémentaire.

Ils nous ont dit que si nous donnions plus d'information, cela atténuerait certaines des inquiétudes. C'est évidemment un risque, mais nous avons constaté que la Commission du commerce international des États-Unis faisait preuve d'une grande équité dans son examen des données. Bien souvent, les problèmes se sont dissipés avant de dégénérer en différend.

Un autre groupe, avec des avocats très habiles, a présenté une requête en 1998: le Ranchers-Cattlemen Action Legal Fund, R-CALF. C'est un groupe qui représente généralement des intérêts américains qui veulent obtenir l'imposition de droits antidumping. Ils ont réussi à se faire entendre et c'est donc un nouvel élément qui a été examiné dans les enquêtes en 1998. Nos homologues américains n'étaient pas favorables à cette enquête.

Senator De Bané: You have 3 per cent of the beef market, and still there were several attempts. Imagine the problem of our softwood lumber. They have about 33 per cent of the market share there and they do not even know who those companies belonging to the coalition against them are. My understanding is that they are driven by pure, crass, domestic politics.

With respect, I do not agree fully with your argument about the definition when anti-dumping arises. You seem to say that in a free market, as long as you are in a free market, by definition, there can be no dumping. I am not sure that analysis is valid in economics.

My next comments are directed to Mr. McBain and Mr. Usherwood. First, neither of you have made any reference to the fact that the majority of the members of the Wheat Board are farmers. Second, they have voted and the overwhelming majority of them have been in favour of that system.

I have a comment that you might not find relevant to our discussion. I was Minister of Fisheries. Fish is another commodity. Why are the prices depressed there? It is because the sellers are different small fish plants and fisherman. They cannot compete with the buyers who are in Boston and elsewhere that supply the whole American market. When an individual or a group of them arrive, they do not have the clout of the Wheat Board.

The Wheat Board can go to a country and state that it is representing all the farmers in Canada. It can guarantee quality and delivery. Do you think your members can compete with that in a business sense? We are about a commodity and the whole thing is a question of the relationship between the seller and the buyer. For example, our largest and most important wheat buyer is the Government of Algeria. Do you think that government, which buys for hundreds of millions of dollars a year, would feel more comfortable dealing with individual small groups of sellers from our country? Or would they prefer to deal with the Canadian government?

My fundamental question is why do you not accept the opinion of the overwhelming majority of grain farmers from our three Western provinces?

Mr. McBain: In our last election, which presented five of the ten districts in Western Canada, 17 per cent of eligible producers voted in favour of an open market; 23 per cent voted to support the Canadian Wheat Board the way it is. Forty per cent of eligible producers voted. The question is where were the other 60 per cent? Both sides claim their support one way or another.

The Chairman: What did they vote for, the other 60 per cent?

Mr. McBain: They did not vote.

The Chairman: Then they voted for the status quo.

Le sénateur De Bané: Vous occupez 3 p. 100 du marché du boeuf, et ils ont quand même essayé plusieurs fois. Imaginez le problème avec notre bois d'oeuvre. Ils représentent environ 33 p. 100 du marché là-bas et ils ne savent même pas qui sont les compagnies regroupées dans la coalition qui s'attaquent à eux. Je crois que tout cela est guidé par de purs motifs de politique interne sordides.

Avec tout le respect que je vous dois, je ne suis pas entièrement d'accord avec ce que vous dites à propos de la mise en place de mesures antidumping. Vous avez l'air de dire que dans un marché libre, du moment que le marché est libre, il ne peut pas y avoir de dumping par définition. Je ne suis pas sûr que cette analyse soit valable en économie.

Mes commentaires suivants s'adressent à M. McBain et M. Usherwood. Tout d'abord, ni l'un ni l'autre vous n'avez dit que la majorité des membres de la Commission du blé étaient des agriculteurs. Deuxièmement, ils ont voté à une majorité écrasante en faveur de ce régime.

J'ai une remarque qui va peut-être vous paraître hors sujet. J'ai été ministre des Pêches. Le poisson, c'est une autre denrée. Pourquoi les prix sont-ils si faibles dans ce secteur? C'est parce que les vendeurs sont de petites entreprises de transformation et des pêcheurs qui ne font pas le poids face aux acheteurs qui sont à Boston et ailleurs et qui approvisionnent tout le marché américain. Quand ils arrivent seuls ou à quelques-uns, ils n'ont pas le poids de la Commission du blé.

La Commission du blé peut se présenter dans un pays en disant qu'elle représente tous les agriculteurs du Canada. Elle peut garantir la qualité et la livraison. Pensez-vous que vos membres sont capables de concurrencer cela sur un plan commercial? Nous parlons de produits commerciaux et l'essentiel, c'est la relation entre le vendeur et l'acheteur. Par exemple, notre plus gros acheteur de blé, c'est le gouvernement de l'Algérie. Pensez-vous que ce gouvernement, qui nous en achète pour des millions de dollars chaque année, se sentirait plus à l'aise s'il discutait avec de petits groupes de vendeurs au Canada? Ou pensez-vous qu'il préférerait traiter avec le gouvernement du Canada?

En substance, ma question est la suivante: pourquoi n'acceptez-vous pas l'opinion de la majorité écrasante des céréaliculteurs de nos trois provinces de l'Ouest?

M. McBain: Lors de nos dernières élections qui ont porté sur cinq des 10 districts de l'Ouest canadien, 17 p. 100 des producteurs admissibles ont voté pour un marché libre; 23 p. 100 ont voté en faveur de la Commission canadienne du blé telle qu'elle existe. Ce sont 40 p. 100 des producteurs admissibles qui ont voté. La question est de savoir ce que pensent les 60 p. 100 restants. Chacun des deux côtés prétend qu'ils sont avec lui.

Le président: En faveur de quoi se sont prononcés les 60 p. 100 restants?

M. McBain: Ils n'ont pas voté.

Le président: Dans ce cas, ils ont voté pour le statu quo.

Mr. McBain: Not necessarily. Many farmers are completely disengaged from the Canadian Wheat Board, so although they are eligible to vote, they have no interest in the board. They farmed around it. We call it "voting with your seed drill." They have produced entire new industries in Western Canada that are non-board crops. The pulse industry is the best example. Because of the Wheat Board policy, farmers have been directed into a more economical and profitable industry where one never existed before.

Anyway, the numbers get distorted on both sides.

At any rate, the numbers get distorted on both sides. There are a thousand votes differential among three of the four areas, between the board and the non-board candidate winning. There were 80 some thousand possible votes; a thousand votes determined the outcome of three of four directives.

In respect of delivering grain to another country, it comes down to individual producers. I do not buy that scenario. I do participate in international markets in other industries and it is not difficult. There are only five major grain companies in the world. All of these are located in Canada and the Canadian Wheat Board does not handle grain. They do not deliver grain. They do not grade grain. They do not guarantee the supply. The Wheat Board is just an accounting system. They hire agents. They do some marketing themselves. Otherwise, they have exclusive agents in other foreign countries that deal with the buyers in that country.

We have other agencies such as the Canadian International Grain Institute, CIGI, that do market development in other countries. If the board was a voluntary organization and I did not have to deliver to them, the point would go to the grain companies where they are already in those markets. They are already the ones that organize the delivery to port. They have the port facilities. They organize the ship, the freight and the delivery to each market that they already have.

The board will tender contracts to the grain companies either as delivery to a country or as delivery to spout. Either the board arranges the freight for delivery at spout, or the country that buys the product arranges for their own transportation.

It is not really an issue of individual producers having to compete with each other for an international market; it is an issue where, the individual producers have never been in that position and will not be in a voluntary marketing situation.

Mr. Usherwood: Neither Mr. McBain nor myself is advocating the abolishment of the Canadian Wheat Board. We are concerned that our trading partners perceive it as a monopoly.

Mr. McBain's figures are similar to mine. We have barley or wheat farmers who feed their product to their cattle. They do not have to deal with the Wheat Board. That is Mr. McBain's point,

M. McBain: Pas nécessairement. La plupart des agriculteurs se dissocient totalement de la Commission canadienne du blé, et donc même s'ils ont le droit de voter, cela ne les intéresse pas. Ils ont opté pour des cultures différentes. C'est ce qu'on appelle «voter avec son semoir». Ils ont mis sur pied de nouvelles industries entièrement nouvelles dans l'Ouest canadien qui ne relèvent pas de la Commission. L'industrie des légumineuses à grains en est le meilleur exemple. À cause de la politique de la Commission du blé, les agriculteurs ont été amenés à se tourner vers une industrie plus économique et plus rentable qui n'existait pas auparavant.

De toute façon, des deux côtés on déforme les chiffres.

En tout cas, on déforme les chiffres des deux côtés. Il y a une différence de 1 000 votes dans trois des quatre secteurs, entre le gagnant du côté de la Commission ou de l'autre côté. Il y avait environ 80 000 votes possibles; le résultat dans trois cas sur quatre s'est joué sur 1 000 voix.

Pour ce qui est de livrer des céréales à un autre pays, cela dépend des producteurs individuels. Je ne suis pas d'accord avec le scénario que vous mentionnez. Je suis présent sur les marchés internationaux dans d'autres secteurs et ce n'est pas difficile. Il n'y a que cinq grandes compagnies céréalières dans le monde. Elles sont toutes situées au Canada et la Commission canadienne du blé ne transporte pas de grain. Elle ne livre pas de grain. Elle ne classe pas le grain. Elle ne garantit pas l'approvisionnement. La Commission du blé n'est qu'un système comptable. Elle engage des agents. Elle fait un peu de commercialisation. Pour le reste, elle a des agents exclusifs dans les pays étrangers qui traitent avec les acheteurs locaux.

Nous avons d'autres organismes comme l'Institut international du Canada pour le grain, l'IICG, qui prospecte les marchés des pays étrangers. Si la Commission était une organisation à participation volontaire et si je n'étais pas obligé de lui livrer mes céréales, ce sont les compagnies céréalières qui sont déjà sur ces marchés qui l'emporteraient. Elles organisent la livraison au port. Elles ont les installations portuaires. Elles s'occupent du navire, du fret et de la livraison sur tous les marchés qu'elles contrôlent déjà.

La Commission passe avec les compagnies céréalières des contrats de livraison au pays ou de livraison à la goulotte. Ou bien elle organise le transport de la marchandise à la goulotte, ou le pays qui achète le produit organise son propre transport.

Le problème n'est pas tellement d'avoir des producteurs individuels qui se concurrencent sur le marché international; c'est que les producteurs individuels n'ont jamais été dans cette situation et qu'ils ne peuvent pas commercialiser leurs produits comme ils le veulent.

M. Usherwood: Ni M. McBain ni moi-même ne recommandons l'abolition de la Commission canadienne du blé. Ce qui nous inquiète, c'est que nos partenaires commerciaux ont l'impression que c'est un monopole.

Les chiffres de M. McBain sont semblables aux miens. Nous avons des producteurs d'orge ou de blé qui nourrissent leur bétail avec leur produit. Ils n'ont pas besoin de traiter avec la

that they have created a sub-industry. However, if you have durum wheat and you want to make it into pasta, you another company to do that. That is where the Wheat Board is creating some problem domestically.

Furthermore, the Wheat Board does not need to have five government-appointed directors. The concern is that one of those five appointed directors is always the chair. By my parliamentary recollection, the chair always has two votes on a tied vote. Therefore, a majority to pass anything would require nine of those ten elected directors to gang up hypothetically on the five appointees. That is perceived as undemocratic and has created some problems.

The two issues relate to perception of how the Wheat Board is structured. The Canadian Wheat Board will actually prosper with that freedom removed because the farmer will decide they can make more money by dealing with the Wheat Board. That is probably the case. However, the perception is that they can make more money by not dealing with the Wheat Board. As Canadians, we need to endorse competition in our society.

The Chairman: As I understand it, in the cattle business, your approach to problems of dependency on the U.S. market is that you are diversifying and trying to get — I think you said this earlier — 50 per cent of your exports to other countries. Is that right?

Mr. Laycraft: Our 2010 strategy is to get to a 50/50 relation. A big part of the difference is moving out of the commodity business. We are not going to compete against the low-cost South American product. It is on the basis of high-quality products, on the basis of the safety that we have in our Canadian food inspection system and our production systems here, and our ability to access, on reasonable terms, markets like Asia and Mexico.

We will be changing the way in which we do business, but we feel confident that we can realize that strategy.

The Chairman: I was a member of this committee when we dealt with the original Free Trade Agreement. I recall how the Canada-U.S. trade in cattle operated at the time. In the West, we exported cattle to the western United States and in Eastern Canada, we imported cattle from the contiguous part of the U.S. We did not have a big problem with cattle moving back and forth.

As I have understood it this morning, you have managed to resolve your trade disputes. The difference has been the removal of tariffs, which has caused you to integrate more.

Could you describe briefly, what has happened since that “even-Steven” situation in 1998?

Commission du blé. C’est ce que dit M. McBain, qu’ils ont créé une sous-industrie. Toutefois, si vous avez du blé dur et que vous voulez le transformer en pâtes, vous devez passer par une autre compagnie. C’est là que la Commission du blé crée des problèmes sur le plan intérieur.

En plus, la Commission du blé n’a pas besoin d’avoir cinq administrateurs nommés par le gouvernement. Ce qui est gênant, c’est que c’est toujours un de ces cinq administrateurs nommés qui est le président. Si mes souvenirs du Parlement sont exacts, la voix du président compte toujours pour deux lorsqu’il y a égalité. Par conséquent, pour faire adopter quelque chose à la majorité, il faudrait que neuf des 10 administrateurs élus se regroupent contre les cinq administrateurs nommés. On a l’impression que ce n’est pas démocratique et cela a créé des problèmes.

Dans les deux cas, c’est une question de perception de la structure de la Commission du blé. La Commission canadienne du blé va en fait prospérer si l’on supprime cette liberté parce que les agriculteurs se rendront compte qu’ils peuvent gagner plus d’argent en passant par la Commission du blé. C’est probablement le cas. Toutefois, pour l’instant ils ont l’impression qu’ils peuvent gagner plus d’argent en restant en dehors de la Commission du blé. En tant que Canadiens, nous devons encourager la concurrence dans notre société.

Le président: Si j’ai bien compris ce que vous nous avez dit à propos de vos problèmes de dépendance à l’égard du marché américain pour le bétail, vous êtes en train de vous diversifier pour essayer — je crois que c’est ce que vous avez dit tout à l’heure — d’exporter 50 p. 100 de vos exportations vers d’autres pays. C’est bien cela?

M. Laycraft: Notre stratégie pour 2010 est d’arriver à ce rapport de 50-50. Il s’agit en grande partie de sortir du commerce de denrées. Nous n’allons pas concurrencer les produits sud-américains à faible coût. Nous jouons sur des produits de haute qualité, sur la sécurité de notre régime d’inspection alimentaire au Canada, sur nos systèmes de production et sur notre capacité d’accéder dans des conditions raisonnables à des marchés comme l’Asie et le Mexique.

Nous allons changer notre façon de commercer, mais nous sommes convaincus de pouvoir réaliser cette stratégie.

Le président: J’étais membre de ce comité quand nous avons travaillé sur le premier accord de libre-échange. Je me souviens de la façon dont fonctionnait le commerce du bétail entre le Canada et les États-Unis. Dans l’Ouest, nous exportions du bétail vers l’ouest des États-Unis et dans l’est du Canada, nous en importions des régions voisines aux États-Unis. Nous n’avions pas vraiment de problème de mouvement du bétail dans un sens ou dans l’autre.

D’après ce que j’ai cru comprendre ce matin, vous avez réussi à régler vos différends commerciaux. Ce qui a fait la différence, c’est la suppression des droits de douane qui vous a amenés à vous intégrer plus.

Pourriez-vous nous dire rapidement ce qui s’est passé depuis ces événements de 1998?

Mr. Laycraft: That agreement also created more investor confidence. That was a big factor. We saw investment in the packing industry and modernization. We now have three of the most modern plants in the world — two in Alberta and one in Guelph, Ontario. There was an expansion in the packing industry.

We also saw a dramatic expansion in the feeding industry. In the past, we would have sent a lot of feeder cattle to eastern Canada and to the United States for export. Ontario would have either imported feeder cattle from Western Canada or from the U.S. We are finishing more cattle in Canada and reaping all of those benefits to the grain sector.

The Chairman: Which has, I suppose, changed the dynamics of the grain sector to quite an extent.

Mr. Laycraft: It has made an enormous difference, if you take a look at our exports of feed grain, for instance. We always believed that with the removal of duties, Western Canada, in particular, would demonstrate more efficiency and increase its share of the North American production. That has happened.

During this period of time, it was not just a re-distribution. The western Canadian beef industry and the Canadian beef industry increased in size. Last year when the census came out, we had the largest beef cattle herd ever reported in Canada. That was a reflection that we were able to export. While our domestic consumption has gone down per capita, it has held about even because of the increase in population. The entire growth that we have realized in our industry is because of trade. We have done very well in the U.S. market and it has given us now the competitive ability to do well in other markets.

The Chairman: On the larger agricultural issue, it is interesting how complex the issue is. Not so long ago, I listened to Mr. Stuart Harbinson, who is the chairman of the agricultural committee of the Doha. They picked him because he is from Hong Kong, where they do not have any agricultural production. One of the few agreements they have had so far was on the choice of chairman, so we know this is a very complicated issue that is not going to resolve quickly.

We know that Mr. Fischer of the European Union is also not going to make any pronouncements before the Doha procedure takes away. He is not going to give any of his cards away at this point.

I want to thank our witnesses on behalf of the committee. This is a very troubling issue.

The committee adjourned.

M. Laycraft: Cet accord a aussi renforcé la confiance des investisseurs. C'était un facteur important. Les gens ont investi dans l'industrie du conditionnement des viandes et la modernisation. Nous avons maintenant trois des usines les plus modernes au monde — deux en Alberta et une à Guelph, en Ontario. L'industrie du conditionnement des viandes s'est considérablement développée.

L'industrie du boeuf d'embouche a aussi beaucoup progressé. Autrefois, on envoyait beaucoup de bétail d'embouche dans l'est du Canada et on en exportait aux États-Unis. L'Ontario importait du bétail d'embouche de l'ouest du Canada ou des États-Unis. Nous engraissons plus de bétail au Canada et tout cela rapporte au secteur céréalier.

Le président: Ce qui a, j'imagine, modifié considérablement la dynamique de ce secteur céréalier.

M. Laycraft: Cela a fait une différence énorme, si vous prenez par exemple nos exportations de céréales fourragères. Nous avons toujours été convaincus qu'avec la suppression des droits de douane, l'ouest du Canada en particulier deviendrait plus efficace et accroîtrait sa part de la production nord-américaine, et c'est ce qui s'est produit.

Durant cette période, il n'y a pas juste eu une redistribution. L'industrie du boeuf de l'Ouest canadien et l'industrie canadienne du boeuf se sont développées. L'an dernier, lors du recensement, nous avons constaté que notre troupeau de boeufs de boucherie au Canada n'avait jamais été aussi grand. Cela montre que nous étions capables d'exporter. Alors que notre consommation intérieure par habitant a diminué, elle est restée à peu près la même en raison de l'accroissement de la population. Toute la croissance de notre secteur est venue du commerce. Nous avons eu de très bons résultats sur le marché américain et cela nous a donné la capacité d'affronter la concurrence sur d'autres marchés.

Le président: Globalement, la question de l'agriculture est intéressante par sa complexité. Il n'y a pas très longtemps, j'écoutais M. Stuart Harbinson, le président de la Commission agricole de Doha. On l'a choisi parce qu'il vient de Hong Kong où il n'y a pas de production agricole. L'une des rares choses sur lesquelles ils se sont entendus jusqu'à présent a été le choix du président, donc nous savons que c'est une question très complexe qui ne va pas se régler du jour au lendemain.

Nous savons que M. Fischer, de l'Union européenne, ne va pas se prononcer avant le démarrage de la procédure de Doha. Il ne va pas abattre ses cartes tout de suite.

Au nom du comité, je remercie nos témoins. C'est un problème très préoccupant.

La séance est levée.

CALGARY, Wednesday, February 19, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:32 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: Honourable senators and guests, we have with us this afternoon, Mr. Kenton Ziegler, Chair of the Alberta Canola Producers Commission; Mr. Ward Toma, General Manager of the Alberta Canola Producers Commission; and Mr. Brent McBean from the Wild Rose Agricultural Producers.

Could I ask you to just make a reasonably brief presentation that will leave us time for questions? I must say that, because the subject is very interesting and very important, the question periods have been longer than we had anticipated.

Mr. Kenton Ziegler, Chair, Alberta Canola Producers Commission: First, I would just like to express my gratitude and appreciation for being invited to make a presentation here. It is an opportunity that I had to, admittedly, study up for a little. I am a farmer. I am not an expert on foreign trade, so I had to educate myself a little before I came here. It was quite an eye-opening experience. I have always been on the production end of things, and I am just glad to be here.

I will read from the presentation that was submitted to the committee, and highlight some key points to bring it home.

Ward Toma, our general manager, prepared this report.

I farm at Beiseker, which is 45 minutes northeast of here. I am a fourth-generation farmer, and my goal is to not be the last generation of my family to farm.

The Alberta Canola Producers Commission, ACPC, is a producer-governed organization that represents canola producers in Alberta. It is funded by a refundable check-off on every ton of canola sold in the province.

The activities of the commission include funding research, market and product development efforts, technology transfer, grower extension programs, and representing grower issues and concerns to government — the reason I am here today.

The ACPC is supportive of open, freer trade and of the oilseed industry moving towards a zero-for-zero trade agreement that results in meaningful, progressive reductions in protection and support.

CALGARY, le mercredi 19 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 13 h 32 afin d'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.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs et mesdames et messieurs les invités, nous accueillons cet après-midi M. Kenton Ziegler, président de l'Alberta Canola Producers Commission, M. Ward Toma, directeur général de l'Alberta Canola Producers Commission, et M. Brent McBean, des Wild Rose Agricultural Producers.

Puis-je vous demander de faire un exposé relativement bref pour que nous ayons le temps de vous poser des questions? Je dois dire que, comme le sujet est passionnant et fort important, les périodes de questions ont été plus longues que nous ne l'avions prévu.

M. Kenton Ziegler, président, Alberta Canola Producers Commission: Je tiens avant tout à vous remercier de nous avoir invités à présenter un exposé au comité. Je dois avouer que j'ai dû me préparer un peu à cette comparution. Je suis agriculteur. Je ne suis pas un spécialiste du commerce extérieur. Par conséquent, j'ai dû me renseigner un peu. L'expérience a été très éclairante. C'est toujours de la production que je me suis occupé. C'est pour moi un plaisir d'être parmi vous.

Je vais reprendre l'exposé qui a été présenté au comité, tout en insistant sur des points essentiels pour bien les faire comprendre.

C'est notre directeur général, Ward Toma, qui a préparé le rapport.

Mon exploitation agricole se trouve à Beiseker, à 45 minutes au nord-est de Calgary. Je suis un agriculteur de quatrième génération, et j'entends ne pas être le dernier représentant de la famille à travailler en agriculture.

La Alberta Canola Producers Commission, ou ACPC, est un organisme régi par les producteurs et représentant les producteurs de canola albertains. L'ACPC est financée par des prélèvements remboursables sur chaque tonne de canola vendue dans la province.

Ses activités consistent notamment à financer les recherches, les efforts de développement des marchés et d'élaboration de produits, les transferts de technologies et les programmes de diffusion externe; elle communique également les préoccupations des cultivateurs au gouvernement. C'est du reste pourquoi je suis ici aujourd'hui.

L'ACPC appuie un commerce plus ouvert et plus libre et elle est favorable à la conclusion, pour le secteur des oléagineux, d'un accord commercial zéro-zéro aboutissant à des réductions significatives et progressives des mesures protectionnistes et des aides.

We are supportive of the elimination of tariffs and domestic and export subsidies on a global and reciprocal basis over an agreed period of time.

We divided our report into four key areas. The first is market access issues.

Markets can be affected by direct restriction on access through tariffs and non-tariff trade barriers, export subsidies of our competitors in the international marketplace, or domestic subsidies in the importing country or competitor countries.

In working towards open and freer trade, Canada should negotiate the elimination of all tariffs on a global and reciprocal basis over an agreed period of time. In the interim: all tariffs should be subject to maximum reductions, and there must be no differentiation between single- and two-stage tariffs; significant and meaningful reductions in tariff peaks and significant, meaningful and effective increases in minimum access provisions; elimination of all in-quota duties and the establishment of clear, transparent and binding rules on the administration of tariff rate quotas to ensure commercially meaningful access is achieved.

There should be elimination of tariff escalation on value-added products. I will give the example of canola oil. Canada has developed an ultimate value-added industry over a long period of time, but because of the different tariff rates, seed versus oil, sometimes we are shut out of a market.

There should be elimination of all export subsidies. I think we are dreaming in Technicolor there. I would like to see that happen, but we have a long way to go.

Work toward the elimination of trade-distorting domestic support programs. Remaining domestic support under a new agreement should be disaggregated.

Improve disciplines on export credit, food aid, and other potential measures to ensure that they do not act as export subsidies.

There should be elimination and prohibition of export taxes and restrictions that provide processors with a cost advantage in procuring raw product; also, the development and application of clear definitions and rules aimed at fully incorporating less developed countries into the WTO.

Dispute settlement and trade remedy issues: Disruptions in trade have occurred due to the lack of clarity and less than adequate application of the rules and disciplines under existing trade agreements and under the WTO. All parties should be playing by the rules.

L'ACPC appuie l'élimination des tarifs douaniers, des subventions intérieures et à l'exportation sur une base mondiale et réciproque s'échelonnant sur une période convenue.

Notre rapport traite de quatre grandes questions principales, dont la première est celle de l'accès au marché.

L'accès au marché peut être restreint directement par des barrières commerciales tarifaires ou non, par les subventions à l'exportation pratiquées par nos concurrents sur le marché international ou par les subventions internes des pays importateurs ou concurrents.

Pour obtenir une ouverture et une libéralisation accrues des échanges, le Canada devrait négocier en vue d'obtenir ce qui suit: l'élimination de tous les obstacles tarifaires sur une base mondiale et réciproque pendant une période convenue — entre-temps, tous les tarifs devraient faire l'objet de réductions maximales; il ne devrait pas y avoir deux taux de droit; des réductions significatives et effectives des tarifs les plus élevés; des augmentations significatives et effectives des dispositions sur l'accès minimal; l'élimination de tous les tarifs dans la limite des contingents; l'établissement de règles claires, transparentes et exécutoires portant sur l'administration des contingents tarifaires de manière à assurer un accès significatif pour le commerce.

Il faudrait éliminer le relèvement des droits tarifaires sur les produits à valeur ajoutée; l'élimination de toutes les subventions à l'exportation. Je peux donner l'exemple de l'huile de canola. Le Canada s'est doté, sur une longue période, d'une industrie à valeur ajoutée, mais il arrive que, à cause de droits différents qui s'appliquent au canola et à son huile, certains marchés nous soient fermés.

Il faudrait éliminer toutes les subventions à l'exportation. Je crois que c'est rêver en couleurs. Je voudrais que cela se réalise, mais il y a encore un long chemin à parcourir.

Il faut s'efforcer d'éliminer les programmes de soutien nationaux qui faussent le commerce. Les autres programmes d'aide nationaux visés par un nouvel accord devraient être distincts les uns des autres.

Il faut améliorer les disciplines sur les crédits à l'exportation, l'aide alimentaire et les autres mesures éventuelles afin qu'elles ne servent pas de subventions à l'exportation.

Il faudrait encore éliminer et interdire l'utilisation des taxes à l'exportation et des restrictions qui favorisent, sur le plan des coûts, les transformateurs qui fournissent un produit brut, élaborer et appliquer des définitions et des règles claires visant à intégrer complètement les pays moins développés à l'OMC.

Passons au règlement des différends et aux recours commerciaux. Les échanges commerciaux ont été perturbés par le manque de clarté des règles et des disciplines découlant des accords commerciaux existants et instaurés par l'OMC ainsi que par leur application moins que parfaite. Tous devraient observer les règles.

Thus Canada should work towards overall improved time lines and efficiency of dispute settlement systems, ensure that reporting and performance commitments made in previous agreements are actually kept, and that compensation arising from dispute settlement benefits the sector affected by the trade violation.

If the grain and oilseed sector is hurt, we should be receiving the compensation that may come out of that, as with any other sector. There is a need for: dumping rules that address third party dumping situations in agricultural trade and that recognize the cyclical aspects of the agri-food sector; sanitary and phytosanitary rules, SPS, based on, and enforced according to, internationally recognized scientific standards.

Rules and provisions around trade in products of biotechnology should also be based on internationally recognized science, and should not create barriers to international trade in agriculture and agri-food products.

Issues specific to Mexico, which is one of our primary and growing markets for canola products: The Mexican government is investigating the introduction of regulations requiring fumigation of all imported seed at the country of origin.

In Canada, fumigation is inefficient in winter months. This effectively creates a non-tariff trade barrier that will shut Canada out of the important Mexico market for prolonged periods. Current SPS rules governing infestations provide effective assurance against contamination while not hindering trade.

The CFIA announced yesterday that they are going to try to develop a protocol to allay Mexico's concerns, so we are already being somewhat proactive in this regard.

The Mexican government is currently considering bio-safety legislation that could potentially be a trade barrier, as it may require unscientifically based product labelling. Politically motivated regulations are non-tariff trade barriers designed to impede trade rather than protect Mexican citizens from harmful food products.

Like the Canadian regulations, the Mexican regulations must incorporate SPS measures that are based on internationally recognized scientific standards.

Just as a note, the Canola Council of Canada has targeted Mexico as one of our key growth areas. We are trying to double the amount of seed being exported to them.

This year, we are at 400,000 tons because of the drought. Normally we are at around 800,000 tons, and we would like to double that. There is a demographic that is very keen on looking at canola and canola oils, so it is one of our target countries.

Le Canada devrait travailler à l'amélioration globale des mécanismes de règlement des différends, car ils devraient être plus rapides et plus efficaces; au maintien des engagements pris dans le cadre d'accords antérieurs portant sur la communication et le rendement, pour que les mécanismes de compensation découlant du règlement des différends profitent aux secteurs touchés par la violation.

Si le secteur des céréales et des oléagineux est touché, c'est lui et tous les autres secteurs touchés qui devraient recevoir les éventuelles indemnités. Il faut instaurer des règles en matière de dumping portant sur le dumping par des tiers dans le commerce agricole et reconnaissant l'aspect cyclique de l'agroalimentaire, des mesures sanitaires et phytosanitaires fondées sur des normes scientifiques reconnues internationalement et appliquées en fonction de ces dernières.

Il faut avoir des règles et des dispositions portant sur le commerce de produits de la biotechnologie, fondées sur des principes scientifiques internationalement reconnus qui n'entravent pas le commerce international de produits agricoles et agroalimentaires.

Des questions particulières concernent le Mexique, qui est un marché en croissance et un de nos plus importants pour les produits du canola. Le gouvernement mexicain s'interroge sur la possibilité d'exiger la fumigation dans le pays d'origine des graines qu'il importe.

Au Canada, la fumigation est inopérante pendant l'hiver. Cette mesure créerait donc une barrière commerciale non tarifaire excluant de fait le Canada d'un marché important pendant de longues périodes. Les règles sanitaires et phytosanitaires actuelles régissant les infestations fournissent une assurance véritable contre la contamination sans entraver les échanges.

L'ACIA a annoncé hier qu'elle essaiera de mettre au point un protocole pour dissiper les préoccupations du Mexique. Jusqu'à un certain point, nous tâchons de prévenir les coups.

Le gouvernement mexicain envisage actuellement des mesures législatives sur la biosécurité qui pourraient constituer une barrière commerciale, car il s'agirait d'étiquetage des produits sans base scientifique. Une réglementation motivée par des considérations politiques est une entrave non tarifaire conçue pour bloquer le commerce plutôt que pour protéger les citoyens mexicains contre des produits alimentaires nocifs.

Tout comme les règlements canadiens, les règlements mexicains doivent tenir compte des mesures sanitaires et phytosanitaires qui sont fondées sur des normes scientifiques reconnues à l'échelle internationale.

Je signale au passage que le Conseil canadien du canola a ciblé le Mexique comme l'un de nos principaux marchés de croissance. Nous essayons de doubler la quantité de graines de canola exportées au Mexique.

Cette année, nous en sommes à 400 000 tonnes à cause de la sécheresse. Normalement, nous exportons environ 800 000 tonnes, et nous voudrions doubler ce volume. Il y a un segment de la population qui est très intéressé par le canola et l'huile de canola. Le Mexique est donc un des pays que nous ciblons.

Specific issues with the United States of America: The canola industry has long supported harmonization of regulations with the United States. For example, working towards harmonized pesticide regulations will ensure that barriers to trade in canola products are avoided.

An example of that would be a seed treatment system that was being used in Canada. We called for a voluntary withdrawal of that seed treatment, so we were pre-emptive in trying to maintain access to that market.

The same cannot be said for nutritional labelling. A lack of harmonization of nutritional labels between Canada and the U.S. will create a trade barrier. The differing labelling requirements between the countries will impede trade and increase the cost of Canadian products exported to the United States.

As the United States is the single largest market for canola and other food products, labelling requirements must be harmonized to ensure our industries' competitiveness in that market.

Something fairly new is the proposed U.S. bio-terrorism legislation, which we talked about briefly about, senator, and which has a strong potential for becoming a non-tariff trade barrier due to the possible lack of harmonization of food, feed, and environmental safety protocols.

While in general there has been a good degree of cooperation and harmonization with the U.S. on these issues, the potential regulatory hurdles could be used as a method for keeping Canadian agricultural and food products out of the U.S.A.

The problem with non-tariff trade barriers is that there is very little recourse. We cannot go to the WTO to resolve them, and they can be very damaging to our industry. We have to find another method. The non-tariff trade barriers are difficult to deal with.

Only through increased partnership and cooperation with our industry's largest international customer will we have continued opportunities to grow and prosper.

The Canola Council of Canada has also targeted the United States for growth. Currently, we are exporting about 1.5 million metric tons. We would like to see that up to 2.5. Again, it is very much a growth market for us.

In conclusion, Mr. Chairman, the ACPC is supportive of the Canadian government's efforts in negotiating trade agreements that pursue open and free trade on a reciprocal basis. Agreements that result in meaningful, progressive reductions in protection and support will allow us to compete in the global marketplace.

Des questions particulières touchent les États-Unis. Le secteur du canola appuie depuis longtemps l'harmonisation des règles et des règlements avec les États-Unis. L'harmonisation des règlements sur les pesticides a permis de ne pas entraver le commerce des produits du canola.

Un exemple de ces efforts est un système de traitement des graines qui était en usage au Canada. Nous en avons demandé le retrait volontaire, comme mesure préventive visant à préserver notre accès au marché américain.

On ne peut en dire autant pour l'étiquetage nutritionnel. L'absence d'harmonisation sur ce plan entre le Canada et les États-Unis constituera une barrière commerciale. Des exigences différentes entre nos deux pays nuiront aux échanges et feront augmenter le prix des produits canadiens à destination des États-Unis.

Les États-Unis constituent le plus gros marché pour le canola et d'autres produits alimentaires, et il faut donc harmoniser les exigences en matière d'étiquetage pour assurer la compétitivité de nos industries sur ce marché.

Un élément relativement nouveau est la législation qu'envisagent les États-Unis en matière de bioterrorisme. Nous en avons discuté brièvement, sénateur. Elle pourrait fort bien constituer une barrière non tarifaire au commerce en raison de l'éventuel manque d'harmonisation des protocoles de sécurité dans les domaines de l'alimentation des humains et des animaux et de l'environnement.

Même si les États-Unis ont fait preuve d'une bonne dose de coopération et cherchent à harmoniser leur réglementation à ces égards, les entraves que constituent les règlements pourraient servir à empêcher l'entrée de produits agricoles et alimentaires canadiens.

Le problème des obstacles non tarifaires est que les recours sont minimes. Nous ne pouvons nous adresser à l'OMC pour obtenir un règlement, et ces obstacles peuvent causer un préjudice considérable à notre industrie. Nous devons trouver une autre méthode, car il est très difficile de surmonter les barrières non tarifaires.

Ce n'est que par un partenariat et une collaboration accrue avec nos homologues de notre plus gros client que nous pourrions continuer de croître et de prospérer.

Le Conseil du canola du Canada a également ciblé les États-Unis comme marché de croissance. En ce moment, nous y exportons environ 1,5 million de tonnes métriques. Nous voudrions en exporter 2,5 millions. Là encore, il s'agit vraiment d'un marché de croissance pour nous.

Pour conclure, monsieur le président, l'ACPC appuie les efforts que déploie actuellement le gouvernement du Canada pour négocier des ententes commerciales qui visent la libéralisation des échanges sur une base réciproque. Les accords qui se traduisent par des réductions significatives et progressives des mesures protectionnistes et des aides nous permettront d'assurer notre compétitivité sur le marché international.

Mr. Brent McBean, Wild Rose Agricultural Producers: Mr. Chairman, I would like to take the opportunity to thank the committee for allowing Wild Rose Agricultural Producers to present to you. I am pinch-hitting for Rod Scarlett, our executive director, who is ill today. Interestingly enough, I wrote most of the brief, so I should be able to get through it.

Wild Rose is the general farm organization in Alberta, so in preparing the brief I tried to look at the general picture of what this NAFTA agreement has done for Alberta producers.

After travelling across the country, a lot of these statistics may seem a little dry, and you are going to say that you have heard this before, but I am going to go through it and see if there are any questions afterwards.

Wild Rose Agricultural Producers recognizes the value that NAFTA has brought to Alberta since the inception of the agreement in 1994. The United States and Alberta share a strong trading relationship based on NAFTA, with the United States representing our largest export market.

In 2000, Alberta exported over \$2.8 billion worth of agri-food products, and because of NAFTA, less than five per cent of our total trade is ever in dispute.

Under NAFTA, Alberta's exports to the U.S. have grown from 69 per cent of total exports to 84 per cent. The potential growth in the Mexican market is also very high.

The simple fact is that between 1998 and 2001, Alberta agricultural exports to Mexico rose from in the neighbourhood of \$155.2 million to around \$414.2 million. This 266 per cent increase shows the agreement has worked fairly well to this point for Alberta producers.

It has improved the standard of living and level of income in Mexico, which, in turn, facilitates the purchase of products such as beef, pork, canola seed, malt and malting barley, and other value-added products processed in and from Alberta.

Since the NAFTA implementation in 1995, there has been a 40 per cent increase in Alberta exports to the U.S. Alberta also imported \$1-billion worth of U.S. agri-food products in 2000, an increase over the \$890 million in 1999.

Governments within NAFTA face internal pressures on the political and economic front to also use the agreement to their best advantage; however, domestic policy can seriously undermine the nature of NAFTA. Examples of this are the Americans' implementation of country-of-origin labelling on certain products but not on others, their intrusive and constant

M. Brent McBean, Wild Rose Agricultural Producers: Monsieur le président, je tiens à remercier le comité d'avoir permis aux Wild Rose Agricultural Producers de comparaître. Je remplace au pied levé Rod Scarlett, notre directeur général, qui est indisposé aujourd'hui. Fait intéressant, j'ai rédigé la majeure partie du mémoire, si bien que je ne devrais pas avoir trop de mal à vous le présenter.

Wild Rose est l'organisation agricole générale de l'Alberta. Dans la préparation du mémoire, j'ai essayé de tenir compte de tout ce que l'ALENA a représenté pour les producteurs albertains.

Comme vous venez de parcourir le Canada, une grande partie de ces statistiques pourront vous paraître un peu sèches et vous direz peut-être que c'est du déjà vu, mais je vais tout de même vous présenter ces renseignements, quitte à répondre à vos questions par la suite.

L'organisation Wild Rose Agricultural Producers est consciente de ce que l'ALENA a rapporté à l'Alberta depuis sa signature, en 1994. Les États-Unis et l'Alberta ont de solides relations commerciales fondées sur l'ALENA, et les États-Unis constituent notre plus important marché d'exportation.

En 2000, l'Alberta a exporté des produits agroalimentaires d'une valeur de 2,8 milliards de dollars, et, grâce à l'ALENA, moins de 5 p. 100 de l'ensemble de nos échanges donnent lieu à des différends.

Dans le cadre de l'ALENA, les exportations de l'Alberta vers les États-Unis sont passées d'une proportion de 69 à 84 p. 100 de l'ensemble de nos ventes à l'étranger. Le potentiel de croissance sur le marché mexicain est également excellent.

Les faits sont simples: entre 1998 et 2000, les exportations agricoles de l'Alberta vers le Mexique sont passées d'environ 155,2 millions de dollars à quelque 414,2 millions. Cette augmentation de 266 p. 100 montre bien que l'accord a été assez avantageux pour les producteurs albertains jusqu'à maintenant.

L'accord a relevé le niveau de vie et les revenus au Mexique, ce qui facilite l'achat de produits comme le boeuf, le porc, le canola, l'orge de brasserie et d'autres produits à valeur ajoutée qui sont transformés et vendus par l'Alberta.

Depuis la mise en œuvre de l'ALENA, en 1995, les exportations albertaines à destination des États-Unis ont augmenté de 40 p. 100. L'Alberta a également importé des États-Unis des produits agroalimentaires d'une valeur de 1 milliard de dollars en 2000, en progression sur les 890 millions de dollars de 1999.

Les gouvernements de la zone ALENA font face à des pressions internes sur les plans politique et économique pour qu'ils exploitent l'accord à leur avantage. Toutefois, la politique intérieure peut miner gravement l'ALENA dans sa nature même. On peut songer par exemple à l'application par les Américains de l'étiquetage indiquant le pays d'origine pour certains produits,

countervail investigations, and complex anti-dumping procedures or arbitrary food safety protocols that can act as a barrier to free and proper trade.

Also, any changes in the political climate in Mexico must be watched carefully. The current president has only been in office for two years, replacing the party that had governed Mexico for the previous seven decades. A climate of political stability is important to continued increasing trade with Mexico.

It is always important to be mindful of the impact of domestic policies on an agreement such as NAFTA. The policies of governments on taxation, social policy, regulations, internal sector supports and fiscal management have a great deal of impact on the ability of producers to compete effectively within a trade agreement.

Onerous taxation levels can make it difficult to attract the needed skill sets and investments into the value-added sector, which is an important component in adding profit to the agricultural industry in Alberta.

Increasing environmental and bio-safety protocols that put the full financial cost of implementation on the producer, rather than sharing the costs among all those who benefit from such a program, should be avoided to maintain competitiveness with trading partners that have not yet implemented or do not intend to implement these measures.

Yet there needs to be a recognition amongst producers that properly designed, implemented and recognized programs such as HACCP-based on-farm food safety initiatives may help strengthen our position as a safe, clean, properly managed source for agricultural production.

Transportation is another important area, of course, about which the chairman and I spoke briefly.

To properly, effectively and efficiently utilize the NAFTA agreement among Canada, U.S., and Mexico, there needs to be an honest and dedicated review of the transportation issue.

Canada's transportation system was developed to move products east to west. With the need to access markets north and south, the transportation methods and corridors have to be strengthened, with policies put in place that encourage competition and efficiencies in this area, be it recognizing the need for improved roads or allowing more and better access to other forms of transportation.

Railways, for example, continue to lag behind the rest of the transportation system by resisting many of the things that can improve and streamline the movement of products while increasing competition and minimizing transportation costs in a marketplace, which is key to the long-term success of NAFTA for Alberta producers.

mais non pour d'autres, leurs enquêtes constantes et indiscretes en vue de l'imposition de droits compensateurs, des procédures antidumping complexes ou des protocoles arbitraires en matière de sécurité de l'alimentation qui peuvent faire obstacle à un commerce libre et équitable.

De plus, il faut observer avec soin toute évolution du climat politique au Mexique. Le président actuel n'est en poste que depuis deux ans, et il a remplacé un parti qui dirigeait le Mexique depuis 70 ans. La stabilité du climat politique est importante si nous voulons continuer à accroître nos échanges avec le Mexique.

Il ne faut jamais perdre de vue les conséquences des politiques intérieures pour un accord comme l'ALENA. La politique fiscale du gouvernement, sa politique sociale, sa réglementation, les soutiens sectoriels internes et la gestion budgétaire ont de lourdes répercussions sur la capacité des producteurs de livrer une concurrence efficace dans le cadre d'un accord commercial.

Une fiscalité trop lourde n'est guère attrayante pour les employés compétents et les investissements dont on a besoin dans le secteur des produits à valeur ajoutée, élément important si nous voulons faire progresser la valeur de l'agriculture en Alberta.

Il faut éviter d'alourdir les protocoles sur l'environnement et la biosécurité dont tous les coûts financiers de mise en œuvre retombent sur le producteur au lieu d'être partagés entre tous ceux qui en tirent profit, si nous voulons préserver la compétitivité face à des partenaires commerciaux qui n'ont pas encore adopté les mêmes mesures ou prétendent ne pas le faire.

Par ailleurs, il faut que les producteurs reconnaissent que des programmes bien conçus, bien mis en œuvre et reconnus comme les systèmes HACCP pour les initiatives de sécurité de l'alimentation à la ferme peuvent aider à renforcer notre position comme fournisseur de produits agricoles sûrs, sains et correctement gérés.

Les transports sont un autre domaine important, il va sans dire, et je m'en suis entretenu brièvement avec le président.

Si nous voulons que l'ALENA soit utilisé correctement, de façon efficace et efficiente, au Canada, aux États-Unis et au Mexique, il faut faire un examen honnête et spécifique de la question des transports.

Le réseau canadien des transports a été conçu pour acheminer les produits dans l'axe est-ouest. Comme il faut assurer l'accès aux marchés dans l'axe nord-sud, il importe de renforcer les modes et les couloirs de transport, en adoptant des politiques qui favorisent la concurrence et l'efficacité, que ce soit en reconnaissant la nécessité d'améliorer le réseau routier ou en permettant un accès plus large et plus facile à d'autres formes de transport.

Par exemple, les chemins de fer continuent de tirer de l'arrière par rapport au reste du réseau des transports en résistant à de nombreuses mesures susceptibles d'améliorer et de rationaliser le transport des produits tout en intensifiant la concurrence et en réduisant au minimum les frais de transport sur le marché, ce qui est la clé du succès à long terme de l'ALENA pour les producteurs albertains.

The continued success of NAFTA will rely very heavily on the ability to move products quickly and cost effectively to the desired marketplaces.

International borders: With the, at times, perishable products and the ability to capture higher values for premium markets on account of just-in-time delivery and freshness of product, it is important to achieve and maintain an efficient and quick way to transit products across international boundaries.

Untoward delays and loss of transit time can cause serious losses, both financially and in reputation, and to both the shipper and the end user of a product.

It is always important to work towards ways to ensure easier, faster transiting of borders while still satisfying national needs for security and food safety protocols and all other regulatory and customs standards.

A discussion of NAFTA would not be complete without the mention of two other issues. First is the U.S. farm bill and the impact it can or will have on Alberta's crop and livestock sector.

At a recent meeting of representatives of agriculture in Alberta, international trade and the repercussions of enacting the U.S. Farm Bill dominated the session. The summary of the discussions illustrates the depth of concern producers in Alberta have with the present bill.

As it relates to crops, the following concerns were raised: The U.S. Farm Bill will stimulate increased production of corn and soybeans through generous loan margins and, in turn, depress prices and reduce demand for barley and canola.

The development of ethanol plants in the U.S. creates more by-products for feeding. The natural advantage Alberta has in the pulse sector may be jeopardized by U.S. subsidies. There will be a reduced demand for domestic feed if hog and cattle numbers are forced to decline.

As it relates to the red meat industry, producers raised the following points: The growth of the livestock and hog market is uncertain due to obtrusive country-of-origin labelling legislation. This uncertainty may lead to packers and retailers buying Alberta products at discount prices.

Alberta's natural competitive advantage of being a low-cost producer of grains, oilseeds and livestock may no longer exist. The viability of the livestock industry may hinge on the decisions of enterprises, U.S.-controlled enterprises I might add, such as Cargill and IBP, which is now Tyson Foods.

La poursuite du succès de l'ALENA dépendra très étroitement de notre capacité d'acheminer les produits rapidement et économiquement vers les marchés.

Il faut aussi s'interroger sur les frontières internationales. Parfois, les produits sont périssables et on cherche à tirer une valeur plus élevée de marchés exigeants en assurant la livraison juste à temps et en garantissant la fraîcheur du produit. Il est donc important d'assurer et de préserver un moyen efficace et rapide de faire passer les produits aux frontières internationales.

Les retards indus et la perte de temps pendant le transport peuvent entraîner des pertes graves tant sur le plan financier que du point de vue de la réputation, aussi bien pour l'expéditeur que pour le destinataire du produit.

Il est toujours important de chercher les moyens de garantir un passage plus rapide et plus facile aux frontières tout en répondant aux besoins de chaque pays sur le plan de la sécurité, des protocoles de sécurité de l'alimentation et de toutes les autres normes réglementaires et douanières.

Aucune discussion sur l'ALENA ne saurait être complète si on laissait de côté deux autres questions. Il y a tout d'abord le U.S. Farm Bill et les conséquences qu'il peut avoir ou aura pour les secteurs de l'agriculture et de l'élevage en Alberta.

Lors d'une réunion récente de représentants de l'agriculture en Alberta, les questions qui ont dominé les échanges ont été les tendances internationales et les répercussions de cette loi américaine. Le résumé des discussions illustre le sérieux des préoccupations que cette loi inspire aux producteurs de l'Alberta.

En ce qui concerne l'agriculture, les préoccupations sont les suivantes: la loi américaine provoquera une augmentation de la production de maïs et de soya par des conditions de prêt généreuses et cela aura pour conséquence de faire baisser les prix de l'orge et du canola et d'en faire diminuer la demande.

L'implantation d'usines d'éthanol aux États-Unis fera augmenter la quantité de produits secondaires utilisés dans l'alimentation des animaux. L'avantage naturel que possède l'Alberta dans le secteur des légumineuses risque d'être menacé par les subventions américaines. Il y aura diminution de la demande intérieure d'aliments pour les animaux si une contraction du cheptel porcin et bovin s'impose.

Les producteurs de viande rouge ont souligné les points suivants: la croissance du marché du bétail et du porc est incertaine à cause d'une législation importune exigeant l'étiquetage du pays d'origine. À cause de cette incertitude, des transformateurs et des détaillants pourraient acheter les produits de l'Alberta à rabais.

L'Alberta risque de perdre l'avantage concurrentiel naturel qui est le sien comme producteur à faibles coûts de céréales, d'oléagineux et de bétail. La rentabilité de l'élevage du bétail peut dépendre des décisions d'entreprises, contrôlées par les Américains, je dois l'ajouter, comme Cargill et IBP, devenue Tyson Foods.

While we can only ponder some of the various complications the U.S. Farm Bill presents to Alberta farmers and ranchers, it is important to remember that much of the future economic viability of our agriculture hinges on mutually beneficial trade policies with the U.S.A.

Alberta farmers and ranchers are willing to adjust and to seek new opportunities, crops and methods of production, but the challenges that the U.S. Farm Bill presents are daunting.

At a time when governments are demanding that our farmers and ranchers become more self-sufficient, possible closure of market opportunities with our largest trading partners leaves the industry in a very precarious situation.

We need a commitment from government, from industry, and from individual producers to allocate resources for developing new markets to reduce our dependency on the American market. We need everyone to work towards ensuring that the country-of-origin labelling legislation remains voluntary. We need to challenge the U.S. and its inward-looking policy and to ensure that they walk the walk of their talk.

I am sure you have heard many times during your meetings in Ottawa and across the country about the issue of water. Wild Rose Agricultural Producers' position is that there should never be a trade of water. There is a dawning realization that water may or will at some point be our most valuable commodity, coveted by the NAFTA trading partners.

We do not feel we have the right to trade away what may be the most valuable thing we can leave to future generations, that is, our water resources.

There are policies that need to be monitored and improved, including cross-border access times and transportation methods. All efforts to increase our competitiveness within the framework of NAFTA should be considered.

In closing, and to summarize my thoughts, the very nature of an accord of this type and its effect on agriculture mean that it benefits the geographical, climatic, political and social strengths of the different partners.

We must capitalize on these strengths in order to fully gain from NAFTA, but with a full understanding that anything that removes or decreases our competitiveness takes away from the benefits of this agreement.

This is a farmer analogy, but the North American Free Trade Agreement is a valuable item in the toolbox of Alberta agri-food producers and processors, but adjustments must always be made in order to gain the maximum usage from, and advantage of, this tool.

Nous ne pouvons que réfléchir à certaines des complications que le U.S Farm Bill occasionnera aux agriculteurs et éleveurs de l'Alberta, mais il importe de ne pas perdre de vue qu'une grande partie de la rentabilité future de notre agriculture dépend de politiques américaines mutuellement bénéfiques en matière de commerce.

Les agriculteurs et éleveurs albertains sont disposés à s'adapter et à chercher de nouveaux débouchés, de nouvelles cultures et de nouvelles méthodes de production, mais les défis que présente la nouvelle législation américaine sont redoutables.

À un moment où les gouvernements exigent que nos agriculteurs et nos éleveurs deviennent plus autonomes, l'éventualité d'une perte de débouchés chez nos plus importants partenaires commerciaux laisse ce secteur d'activité dans une situation très précaire.

Il nous faut un engagement de la part du gouvernement, de l'industrie et des différents producteurs à affecter des ressources au développement de nouveaux marchés pour réduire notre dépendance à l'égard du marché américain. Nous devons tous nous efforcer de faire en sorte que l'application de la loi sur l'étiquetage en fonction du pays d'origine demeure facultative. Nous devons contester les États-Unis et leur politique de repli sur soi et faire en sorte qu'ils pratiquent ce qu'ils prêchent.

Je suis persuadé que vous avez souvent entendu parler de la question de l'eau au cours de vos séances à Ottawa et dans le reste du Canada. La position de Wild Rose Agricultural Producers est un refus total du commerce de l'eau. On commence à prendre conscience que l'eau pourrait être ou sera à un moment donné notre produit le plus précieux, convoité par nos partenaires commerciaux de l'ALENA.

Nous n'estimons pas avoir le droit de vendre ce qui pourrait être le bien le plus précieux que nous pouvons laisser aux générations futures, c'est-à-dire nos ressources en eau.

Il y a des politiques qu'il faut examiner et améliorer, notamment les délais de passage à la frontière et les méthodes de transport. Tous les efforts visant à accroître notre compétitivité dans le cadre de l'ALENA doivent être envisagés.

Pour conclure et résumer mes réflexions, je dirai que la nature même d'un accord de ce type et ses effets sur l'agriculture sont tels qu'ils permettent d'exploiter au mieux les atouts géographiques, climatiques, politiques et sociaux des différents partenaires.

Nous devons tabler sur ces atouts afin de profiter pleinement de l'ALENA, mais en comprenant bien que tout ce qui fait disparaître ou affaiblit notre compétitivité réduit les avantages de l'accord.

C'est peut-être une comparaison d'agriculteur, mais l'Accord de libre-échange nord-américain est un élément précieux dans le coffre à outils des producteurs et transformateurs de l'agroalimentaire albertain, mais des rajustements s'imposent si nous voulons utiliser au maximum cet outil et en tirer parti.

The Chairman: I am a little surprised, although it is very interesting, that Mexico, which is an agricultural country, has become a major customer for Alberta farm products. I am sure there is a reason.

I know about the law Roosevelt passed in the 1940s that basically wiped out Mexican wheat production because it made it so cheap for them to buy wheat from the United States.

Is that part of the reason that they lost their wheat production? They have been an importer of wheat since about 1944, but it is a bit surprising that a country with such large numbers of cattle, and which is essentially an agricultural country, is becoming a good customer of ours.

Mr. McBean: Mr. Chairman, from the research I did — and I am in the same boat as Kenton, we are producers — I can probably answer your question.

There are erosion issues. Up to one-third of Mexico's agricultural land is degraded. With NAFTA, and this is my perception, a lot of the manufacturing went to Mexico from the U.S. because of cheap labour.

As I said before, the partners have different geographical and climatic strengths. We are not necessarily exporting wheat to Mexico.

As a personal aside, I delivered some barley two weeks ago that is "containered" as being malted and will be going to Grupo Modelo to be made into Corona beer. We are exporting what we are good at. We are not exporting what they are good at. We are importing fruits and vegetables from them. The balance of trade lies in the fact that they need what we have. We have the finished beef.

As Kenton said, the appetite for good canola oil is ever growing around the world. With manufacturing increasing in Mexico, from what I understand, they are attaining a little higher standard of living and their middle class is increasing; therefore, there is more disposable income for food, for meat.

Senators all know that that is the hope around the world, that as certain countries' standard of living increases, they will go from a grain-based staple diet to wanting a little meat in that bowl. That is what we are seeing a little more of in Mexico, I believe.

Senator Setlakwe: Mr. Ziegler, your presentation is very succinct in that it says what I think we all feel, that Canada is a free trade country and we do not like impediments to free trade. We are facing that increasingly today and it is a problem.

You mentioned that problems with non-tariff barriers, if they are imposed, cannot be resolved at the WTO. I say, why not?

Le président: Je suis quelque peu étonné, bien que cela soit très intéressant, que le Mexique, qui est un producteur agricole, soit devenu un important client des producteurs agricoles albertains. Je suis sûr qu'il y a une raison.

Je suis au courant de la loi que Roosevelt a fait adopter dans les années 40 et qui a fait disparaître à peu près totalement la production mexicaine de blé, parce que le blé américain était tellement bon marché pour les Mexicains.

Est-ce que cela explique en partie la perte de leur production de blé? Les Mexicains importent du blé depuis environ 1944, mais il est quelque peu étonnant qu'un pays qui possède un cheptel si important et qui est essentiellement un pays agricole devienne l'un de nos bons clients.

M. McBean: Monsieur le président, d'après mes recherches — mais je suis dans la même position que Kenton, puisque nous sommes tous deux producteurs — je peux probablement répondre à votre question.

Il y a des problèmes d'érosion. Il pourrait y avoir jusqu'au tiers des terres agricoles mexicaines qui sont dégradées. À cause de l'ALENA, et c'est une impression personnelle, beaucoup d'activités manufacturières sont passées des États-Unis au Mexique parce que la main-d'œuvre y est bon marché.

Comme je l'ai déjà dit, les partenaires ont des avantages géographiques et climatiques différents. Nous n'exportons pas forcément de blé vers le Mexique.

Pour ma part, il y a deux semaines, j'ai livré de l'orge de brasserie en conteneurs. Le Grupo Modelo utilisera ce produit pour fabriquer de la bière Corona. Nous exportons les produits dans lesquels nous excellons, non des produits dans lesquels le partenaire excelle. Nous importons des fruits et légumes du Mexique. Les échanges s'équilibrent parce que les Mexicains ont besoin de produits que nous avons. Nous pouvons fournir du boeuf engraisé.

Comme Kenton l'a dit, la demande d'huile de canola de qualité augmente constamment dans le monde. Comme l'activité manufacturière progresse au Mexique, si je comprends bien, le niveau de vie augmente légèrement et la classe moyenne prend de l'expansion. Le consommateur a donc un revenu disponible plus important pour acheter des aliments et de la viande.

Les sénateurs savent tous qu'on espère dans le monde entier que, le niveau de vie de certains pays étant à la hausse, les consommateurs passeront d'un régime composé essentiellement de céréales à un régime qui comprend un peu de viande. Je crois que le phénomène se manifeste un peu au Mexique.

Le sénateur Setlakwe: Monsieur Ziegler, votre exposé est très succinct et dit ce que nous ressentons tous, soit que le Canada est un pays libre-échangiste, et que nous n'aimons pas les obstacles au libre-échange. Or, il y en a de plus en plus de nos jours, et c'est un problème.

Vous avez parlé de problèmes de barrières non tarifaires. Lorsqu'ils se posent, nous ne pouvons les régler à l'OMC. Pourquoi pas?

Mr. McBean, there is a feeling that American trade impediments are only in their early stages. We have just spent two days in Vancouver, hearing about the bleeding that the softwood lumber industry is undergoing, which is more direct. It is an issue of anti-dumping duties and countervail.

In your case, it is more trade impediments, and I wonder what your views are on what the Canadian government can do about that?

We know that it exists. We know that there is a movement afoot. We are aware of the American agricultural trade barriers that have been imposed worldwide, and I would like to hear your views as to where we should go on this, because it is not a tariff issue. It is a question of impediments to trade, and I think that is more difficult to handle.

Mr. Ziegler: I will attempt to address a couple of your questions. The WTO is our recourse on a tariff trade barrier. It is much more difficult to get them to even hear it when it is a non-tariff trade barrier, so you have to have other methods and other means.

Senator Setlakwe: However, it is not impossible. It can be done?

Mr. Ziegler: Yes, but there is an awful lot of work required to get it there. There probably should be a more transparent and faster mechanism, because those non-tariff trade barriers are just as damaging to our industry and have cost me as a producer considerably more to adhere to.

I hope that addressed the first question.

Second, what can the Canadian government do to deal with this? Quite honestly, I see Canada as being the Boy Scout on some of these ongoing trade issues, and one side of me says no, we should not always play by the rules. Other countries do not seem to be playing by the rules. Meantime, it is impacting us significantly.

When you are sleeping beside an elephant, you probably should not poke it too much, but on the other hand, let's be fair here. We all signed an agreement; let's play by those rules.

Government is in a difficult spot. I sympathize with them over the choices that have to be made there. I am thinking of agriculture, but there are all kinds of other trade issues that our government has to look at every day.

It just does not seem to go in our favour. Bear in mind that this is a farmer speaking. I am not familiar with all the dynamics. It just seems as if we are always on the receiving end of things and there is never any fair play here. Let's have fair trade, and then we can work towards free trade.

Senator Setlakwe: Is the agricultural department listening to you? Are they doing whatever they can to help you out on this issue?

Monsieur McBean, nous avons l'impression que les barrières américaines au commerce n'en sont qu'aux premières étapes. Nous venons de passer deux jours à Vancouver, et on nous a parlé de l'industrie du bois d'œuvre qui est saignée à blanc. L'attaque est plus directe. C'est un problème de droits antidumping et de droits compensateurs.

Dans votre cas, il s'agit plutôt d'entraves au commerce. D'après vous, que peut faire le gouvernement du Canada?

Nous savons que le problème existe. Nous savons que le mouvement se dessine. Nous sommes au courant des obstacles au commerce des produits agricoles que les États-Unis imposent dans le monde entier, et je voudrais savoir ce que, d'après vous, nous devrions faire dans ce dossier, puisqu'il ne s'agit pas d'une question de droits tarifaires. Il s'agit d'obstacles au commerce et il me semble que la lutte est plus difficile.

M. Ziegler: Je vais essayer de répondre à une ou deux de vos questions. L'OMC est notre recours en cas de barrières tarifaires. Il est beaucoup plus difficile d'amener l'organisation à se saisir des problèmes d'obstacles non tarifaires. Il faut donc recourir à d'autres méthodes, à d'autres moyens.

Le sénateur Setlakwe: Toutefois, ce n'est pas impossible. Cela peut se faire?

M. Ziegler: Oui, mais il faut un travail énorme pour saisir l'organisation du problème. Il devrait probablement exister un mécanisme plus transparent et plus rapide, car ces obstacles non tarifaires au commerce causent autant de tort à notre industrie et ont occasionné au producteur que je suis des coûts beaucoup plus élevés pour me conformer.

J'espère que cela répond à la première question.

Deuxièmement, que peut faire le gouvernement du Canada pour régler le problème? Pour être bien honnête, je dirais que le Canada se comporte comme un scout dans certains de ces dossiers commerciaux, et je suis parfois porté à me dire que nous ne devrions pas toujours respecter les règles. D'autres pays semblent y déroger. Entre-temps, les conséquences pour nous sont lourdes.

Quand on a un éléphant comme compagnon de lit, il n'est probablement pas prudent de trop le harceler, mais il faut être juste: nous avons tous signé un accord, respectons-en les règles.

Le gouvernement est dans une situation difficile. Je comprends qu'il doit faire des choix qui ne sont pas faciles. Je songe à l'agriculture, mais il y a toutes sortes d'autres problèmes commerciaux dont notre gouvernement doit s'occuper quotidiennement.

Les choses ne semblent pas tourner en notre faveur. N'oubliez pas que je suis un simple agriculteur. Je ne connais pas très bien l'ensemble de la dynamique. On dirait cependant que nous avons toujours le mauvais bout du bâton et qu'il n'y a jamais de fair-play. Que le commerce soit équitable, puis nous pourrions travailler à libéraliser les échanges.

Le sénateur Setlakwe: Le ministère de l'Agriculture vous écoute-t-il? Fait-il son possible pour vous aider?

Mr. Ziegler: I would like to think they are. We often meet and bring these issues forward, especially through the Canola Council of Canada. As I mentioned, CFIA is helping us with this upcoming fumigation issue with Mexico.

I believe we have some kind of a rapport there, and we always take the opportunity to speak to them. We are here today because we feel there is value in still communicating our side of things.

As for becoming adversarial, as I said, that is a personal perspective. I am not necessarily saying that the canola commission wants to become adversarial.

Senator Setlakwe: In whose favour is the agricultural trade balance between Canada and Mexico? Are we exporting more, or are they exporting more than us?

Mr. Ziegler: In terms of canola and wheat, we export more products to them by far.

Mr. McBean: I have only researched Alberta's trade. I do not really know about Canada's.

Senator Setlakwe: Forget it, then.

Mr. McBean: As for the Canadian trade, with the fruit and stuff down East, I would be curious to see those figures as well.

Senator Setlakwe: It might be in their favour, and that would be helpful to you.

Mr. McBean: From an Alberta perspective, it is healthy. It is a benefit to us, and if we are the lowest-cost provider, that is a benefit to the consumer.

Senator Setlakwe: However, if they start imposing trade barriers on canola and other products that we produce here in the West, we could do the same across the country with products that we import from them.

Mr. McBean: We can. The sad thing is that it only hurts the consumer; it is children's games.

The Chairman: Just to interject here, I suppose it is our fault, in that we have concentrated so much on the Canada-U.S. aspect of all this that we can quickly come up with the figures on that dimension, but not on the Mexican dimension. It is just the nature of things, but we are obviously going to have to do that.

The committee intends to go to Mexico City, because we have a tendency to go to Washington only and not follow the thing through.

Senator Setlakwe, I am telling our researchers that we are somewhat at fault here, only because we have been working more with the U.S. We have some figures here from Peter Berg, who is our head of research.

M. Ziegler: Je voudrais le croire. Nous nous rencontrons souvent et nous signalons ces problèmes, surtout par l'entremise du Conseil canadien du canola. Comme je l'ai dit, l'ACIA nous aide à résoudre le problème de fumigation qui s'annonce avec le Mexique.

Je crois que nous avons certaines relations, et nous ne ratons jamais une occasion de nous entretenir avec les représentants officiels. Nous sommes ici aujourd'hui parce que nous avons l'impression qu'il est toujours important de faire valoir notre point de vue.

Pour ce qui est de manifester une opposition plus vive, comme je l'ai dit, c'est un point de vue personnel. Je ne dis pas nécessairement que la Commission canadienne du canola veut s'engager dans cette voie.

Le sénateur Setlakwe: Dans nos échanges de produits agricoles avec le Mexique, quel est le pays le plus favorisé? Est-ce le Canada ou le Mexique qui exporte le plus?

M. Ziegler: Pour ce qui est du canola et du blé, nous exportons beaucoup plus, et de loin.

M. McBean: Mes recherches se sont limitées à l'Alberta. Je ne suis pas vraiment au courant de la situation de l'ensemble du Canada.

Le sénateur Setlakwe: Dans ce cas, laissez tomber.

M. McBean: Pour ce qui est du commerce de l'ensemble du Canada, des fruits et d'autres produits sont importés dans l'Est. Je serais curieux de connaître les chiffres.

Le sénateur Setlakwe: Ils sont peut-être favorables au Mexique, ce qui peut vous être utile.

M. McBean: Du point de vue de l'Alberta, c'est très sain. C'est avantageux pour nous et, si nous sommes le fournisseur qui a les coûts les plus bas, c'est avantageux pour les consommateurs.

Le sénateur Setlakwe: Par contre, si les Mexicains commencent à imposer des obstacles au commerce du canola et d'autres produits de l'Ouest, nous pourrions agir de la même façon que dans tout le pays pour les produits que nous importons du Mexique.

M. McBean: Nous le pouvons, mais cela ne fait que nuire aux consommateurs. Ce sont des enfantillages.

Le président: Permettez-moi d'intervenir. Je présume que c'est notre faute, puisque nous nous sommes tellement préoccupés du commerce entre le Canada et les États-Unis que nous pouvons rapidement trouver les chiffres sur ce commerce, mais non sur celui que nous avons avec le Mexique. C'est dans l'ordre des choses, mais il est évident que nous allons devoir y veiller.

Le comité entend se rendre à Mexico, car nous avons tendance à aller seulement à Washington et à ne pas faire le travail jusqu'au bout.

Sénateur Setlakwe, je dis à nos documentalistes que nous avons tort, jusqu'à un certain point, parce que nous avons fait porter nos efforts surtout sur les États-Unis. Nous avons ici des chiffres fournis par Peter Berg, qui dirige notre équipe de recherche.

Mr. Peter Berg, Researcher, Library of Parliament: These are Canada's trade figures with Mexico for 2001. On the import side we have \$441 million, and on the export side, \$948 million. There is a trade surplus.

Senator Di Nino: That is not agriculture, though?

Mr. Berg: Yes, this is just agriculture.

The Chairman: This is agricultural trade 1999-01.

Mr. Berg: We had a trade surplus of \$500 million.

Senator Austin: We need to drink more Corona.

Mr. McBean: I will vote for that.

The Chairman: I always thought beer was made from barley, but obviously I am wrong.

Mr. McBean: No, you are correct. It is malt barley. I tried to do some research, Mr. Chairman, and Grupo Modelo is the largest brewer in Mexico. They do brew Corona, and they have actually just located a malt plant in Idaho. I was trying to get some background information as to why, but of course they would not tell a small farmer from Southern Alberta about their corporate strategy planning. I suspect it is a transportation issue.

The Chairman: Anyway, I suppose that because they need the barley, they need the barley money. We do not have the information here.

I once did an essay on agriculture in Mexico and Guatemala, and one of the interesting things I learned was that the Americans had a policy in the 1940s to export grain to Mexico so cheaply that the Mexican grain industry was essentially wiped out.

Since then it has always been a large importer; and secondly, of course, the Mexican diet is based on corn. For example, bread has never been a widely eaten product anywhere south of the Rio Grande.

I think these things have an effect on what grains they produce.

I also wanted to ask you, is the fact that they are a huge consumer of edible oils one of the reasons for the increase in our canola exports?

Mr. Ziegler: Yes, absolutely. They love to fry fajitas and other types of food.

I should point out, though, that as the Mexican demographic ages, health becomes a little more important, and they also have more disposable income.

There is a segment of the market that wants to use canola oil for frying because it is healthier, and there is value in that for us.

M. Peter Berg, documentaliste, Bibliothèque du Parlement: Voici les chiffres du commerce du Canada avec le Mexique pour 2001. Nos importations se sont élevées à 441 millions de dollars et nos exportations à 448 millions. Nous avons un excédent commercial.

Le sénateur Di Nino: Il ne s'agit pas que de l'agriculture, cependant?

M. Berg: Oui, seulement l'agriculture.

Le président: C'est le commerce des produits agricoles en 1999-2001.

M. Berg: Nous avons eu un excédent commercial de 500 millions de dollars.

Le sénateur Austin: Nous devons boire plus de Corona.

M. McBean: Je suis d'accord.

Le président: J'ai toujours cru qu'on fabriquait la bière à partir d'orge. De toute évidence, je me trompais.

M. McBean: Non, vous avez raison. C'est de l'orge de brasserie. J'ai essayé de faire quelques recherches, monsieur le président, et le Grupo Modelo est le plus important brasseur du Mexique. Il fabrique la Corona, et il vient d'implanter une usine de malt en Idaho. J'ai essayé de savoir pourquoi, mais, bien entendu, on n'expliquera pas à un petit agriculteur du sud de l'Alberta la planification stratégique d'une grande société. C'est sans doute une question de transport.

Le président: De toute façon, je présume que, parce qu'ils ont besoin de l'orge, ils ont besoin de l'argent de l'orge. Nous n'avons pas l'information ici.

Il m'est arrivé de rédiger un essai sur l'agriculture au Mexique et au Guatemala. L'une des choses intéressantes que j'ai apprises, c'est que les Américains ont appliqué dans les années 40 une politique d'exportation de grain au Mexique à des prix si faibles que le secteur mexicain du grain a été à peu près totalement éliminé.

Depuis, ce pays est un grand importateur. Deuxièmement, le régime alimentaire des Mexicains est à base de maïs. Au sud du Rio Grande, le pain, par exemple, n'est pas un produit largement consommé.

Tout cela doit avoir un effet sur le choix des grains que le Mexique produit.

Je voulais également vous demander si le fait que les Mexicains sont de très grands consommateurs d'huiles comestibles est l'une des causes qui expliquent l'augmentation de nos exportations de canola.

M. Ziegler: Bien sûr. Ils aiment faire frire les fajitas et d'autres types d'aliments.

Je dois cependant ajouter que, au fur et à mesure que la population mexicaine vieillit, la santé est une préoccupation qui revêt un peu plus d'importance. Elle a aussi un revenu disponible plus élevé.

Un segment du marché veut utiliser l'huile de canola pour la friture parce qu'elle est plus saine. Cela est intéressant pour nous.

Currently, only 15 per cent of the canola oil that we export to Mexico or that they crush there and sell is in that higher-value category.

Most of it is just sold off the shelf as vegetable oil. There could be anything in it. Therefore, we are trying to increase that.

Senator Setlakwe: One short question. That canola oil on their shelves, does it carry a Canadian brand?

Mr. Ziegler: I do not believe that any of the crushers in Mexico are using that as a marketing technique at this time. In Japan that is very prevalent.

For example, the Canola Council of Canada is trying to encourage them to label their brand "Canadian," so there would be some momentum and some brand loyalty with the realization that it is such a safe and nutritious oil to use in your home and industry.

The Chairman: I would just like to explain also that it is impossible to cook frijoles, for example, without using a huge amount of oil in order to get the boiling point up, and that is why many a civil war has started over the price of oil.

There have been some terrible accidents with people playing around with cooking oil, because to get the temperature of the beans high enough without evaporation, they have to use oil.

Senator Di Nino: That is a new marketing idea that you just had. You can sell it to the Mexicans as a peace offering from Canada so that they do not have civil wars because of their need for oil. We can supply them with all they need; is that correct?

Mr. Ziegler: That would be correct. Also, they are going to live a lot longer, too.

Senator Austin: So you can sell them more oil.

Mr. Ziegler: Exactly. The longer they live, the more health conscious they get.

Senator Di Nino: Let me get a little more serious. The Farm Bill contains a number of things that we should be concerned about, I think, as exporters to the U.S. One of them, of course, is the country-of-origin labelling.

Mr. McBean, you raised that question in my mind when you talked about your malt being sold to Mexico to make Corona and other beers. You are right; they produce a variety of beers, which are then exported certainly to Canada, but also to the U.S.

Is this an issue that may crop up in the Americans' minds when they buy Corona from Mexico, which they do in large amounts? Is this one of those country-of-origin labelling issues that we should be concerned about in this country?

Mr. McBean: Mr. Chairman, I have not forgotten about the other senator's question. I am burning to answer that.

Actuellement, seulement 15 p. 100 de l'huile de canola que nous exportons au Mexique ou que les Mexicains produisent à partir de notre canola est de catégorie supérieure.

La majeure partie se vend dans le commerce comme huile végétale. On peut y ajouter n'importe quoi. Nous essayons donc d'accroître la qualité.

Le sénateur Setlakwe: Une brève question. L'huile de canola qui se retrouve dans le commerce porte-t-elle une marque canadienne?

M. Ziegler: Que je sache, aucune huilerie mexicaine n'utilise cette technique de commercialisation pour l'instant. Au Japon, c'est très répandu.

Par exemple, le Conseil canadien du canola essaie d'encourager les Mexicains à indiquer sur l'étiquette qu'il s'agit d'un produit d'origine canadienne, de façon à susciter un certain élan et une certaine loyauté à la marque, puisque les consommateurs sauront qu'il s'agit d'une huile saine et nutritive dont on peut se servir au foyer et dans l'industrie.

Le président: Je voudrais également expliquer qu'il est impossible de faire des haricots frits, par exemple, sans utiliser une forte quantité d'huile pour élever la température de cuisson. Bien des guerres civiles ont été déclenchées à cause du prix de l'huile.

Des accidents terribles se sont produits avec l'huile de cuisson. Il faut utiliser de l'huile pour frire les haricots à une température assez élevée pour éviter l'évaporation.

Le sénateur Di Nino: Vous venez d'avoir une nouvelle idée de commercialisation. Vous pouvez l'offrir au Mexique de la part du Canada pour assurer la paix, pour éviter le déclenchement de guerres civiles à cause des besoins en huile. Nous pouvons leur fournir tout ce qu'il leur faut. Est-ce exact?

M. Ziegler: C'est exact. Et ils pourront vivre aussi plus longtemps.

Le sénateur Austin: Vous pouvez donc leur vendre davantage d'huile.

M. Ziegler: Exactement. Plus on vit longtemps, plus on se préoccupe de santé.

Le sénateur Di Nino: Un peu plus de sérieux. Le U.S. Farm Bill contient un certain nombre de dispositions qui nous préoccupent, nous qui exportons aux États-Unis. L'une d'elles est l'étiquetage indiquant le pays d'origine.

Monsieur McBean, vous avez fait naître une question lorsque vous avez parlé de notre malt qui se vend au Mexique, où on l'utilise pour fabriquer de la Corona et d'autres bières. Vous avez raison. Les Mexicains produisent toute une variété de bières, qui sont ensuite exportées au Canada et aussi aux États-Unis.

Est-ce que c'est une question qui peut surgir dans l'esprit des Américains, lorsqu'ils achètent de grandes quantités de Corona au Mexique? Est-ce que c'est l'une des questions d'étiquetage selon le produit d'origine qui devraient nous inquiéter?

M. McBean: Monsieur le président, je n'ai pas oublié la question de l'autre sénateur. Je brûle d'y répondre.

Senator Di Nino: Answer that one first. It will come out of his time, not mine.

Mr. McBean: That is a wonderful question you asked, and I did not think I would ever be standing here talking about history to a bunch of senators.

You talk about the 1940s, Mr. Chairman. How did America act before the Second World War?

The Chairman: Well, they were, of course, protectionists about 98 per cent of the time.

Mr. McBean: Very similar to what they are doing now, is it not? They were very inward looking, and that is what I, as a simple farmer, see happening in the United States right now.

I think that domestic policies in the U.S. are very protectionist right now, and I am afraid of where this is all leading, because when you act like that you tend to back people into corners and sometimes they come out swinging, as Japan did. That war was precipitated by oil.

Japan was trying to expand, and I am sure I do not have to tell you what started the Second World War, but it was not completely the fault of the Japanese, as we are taught. The Americans had a lot to do with Japan coming out swinging; it was a clash of two empires.

In response to your question, as I said in my speech, the country-of-origin labelling is interesting. It is just another way to introduce a non-tariff barrier.

This comes to me from a fairly expert person and I am going to come at it in a roundabout way. The Americans grow a lot of cattle. It is in their best interest to have the value-added cattle feeding industry in the United States.

The ethanol program, with the extra feeding, creates jobs, but it is in their best interests to try to feed and finish those cattle in the States.

I would not be surprised if they come up with an amendment that says that if the calf is under six months of age, there does not have to be country-of-origin labelling. They can be raised in the States if they are over six months of age to get the feeding and packing industries back. They see those leaving.

In the case of the barley, it is geographical. Alberta, Western Saskatchewan, Montana and Idaho have the best climates on this continent for growing quality malting barley. That is the barley issue.

There are places in Europe that can grow wonderful malt barley, in the FSU, for example, and I suspect that at some point they are going to compete with us.

You see these non-tariff barriers arise when, as I said, there is the political will on a product basis, when they do what we do. They want to retain the market for themselves and they do not

Le sénateur Di Nino: Répondez à celle-ci tout d'abord. Cela comptera dans son temps de parole, et non dans le mien.

M. McBean: Vous avez posé une excellente question. Je n'aurais jamais cru que je me retrouverais devant un groupe de sénateurs à parler d'histoire.

Monsieur le président, vous avez parlé des années 40. Comment les États-Unis se comportaient-ils avant la Seconde Guerre mondiale?

Le président: Ils étaient protectionnistes 98 p. 100 du temps.

M. McBean: C'est très semblable à ce qui se passe maintenant, n'est-ce pas? Ils étaient complètement repliés sur eux-mêmes, et, comme simple agriculteur, c'est la même chose que j'observe aujourd'hui aux États-Unis.

Les politiques intérieures des États-Unis sont très protectionnistes, à l'heure actuelle. Je crains les conséquences. Lorsqu'on se comporte de cette manière, on a tendance à mettre les autres dans une situation impossible, et ils réagissent, comme le Japon l'a fait. Cette guerre a été précipitée par le pétrole.

Le Japon essayait de prendre de l'expansion, et je n'ai sûrement pas besoin de vous dire ce qui a fait éclater la Seconde Guerre mondiale, mais ce n'était pas complètement la faute des Japonais comme on nous l'a enseigné. Les Américains y sont pour beaucoup dans la réaction que le Japon a eue. Ce fut l'affrontement de deux empires.

Pour répondre votre question, comme je l'ai dit dans mon exposé, la question de l'étiquetage selon le pays d'origine est intéressante. C'est une autre forme de barrière non tarifaire.

Je tiens cela d'une personne bien renseignée, et j'aborde la question de façon détournée: les Américains élèvent beaucoup de bétail. Il est dans leur intérêt supérieur de garder chez eux l'industrie d'engraissement, qui donne une valeur ajoutée.

Le programme de production d'éthanol, qui produit aussi des aliments pour animaux, crée des emplois, mais il est dans l'intérêt supérieur des Américains d'engraisser le bétail aux États-Unis.

Je ne serais pas étonné que les Américains proposent une modification disant que, si le veau à moins de six mois, il n'est pas nécessaire d'indiquer le pays d'origine. Ils pourront élever les animaux aux États-Unis s'ils ont plus de six mois, pour récupérer les secteurs de l'engraissement et de la transformation. Ces activités sont en repli aux États-Unis.

Dans le cas de l'orge, c'est une question de géographie. L'Alberta, l'ouest de la Saskatchewan, le Montana et l'Idaho ont le climat idéal sur le continent nord-américain pour produire de l'orge de brasserie de qualité. Voilà pour l'orge.

En Europe, il y a des endroits où on peut cultiver de l'orge de brasserie splendide, par exemple dans l'ancienne Union soviétique, et je présume que, à un moment donné, les producteurs de ces régions nous livreront concurrence.

Vous constatez que les obstacles non tarifaires surgissent lorsque, comme je l'ai dit, il se manifeste une volonté politique au sujet d'un produit particulier, lorsque nos concurrents font la

want to see cheaper imports coming in. They want to keep the cattle feeding industry in the States. They would do the same thing to Mexico over corn.

Senator Di Nino: Before I get to Mr. Ziegler, let me first of all say, because both of you used a statement like "I am just a farmer," I think it is critical for us to hear it from the source. We welcome you in that capacity, because sometimes, what you hear from the horse's mouth is actually more valuable than some of the expert opinions. At least, your opinions together with the expert opinion can help us make a better judgment.

You said that Modelo is building a malt plant in Idaho. Of course, that should be of some concern to you. I am not sure we can do a heck of a lot about it, but it should be of some concern.

However, what can we as parliamentarians, as senators, say in our report, where we are making recommendations to the Government of Canada, to assist you in protecting and enlarging your market? Or if you are totally happy, that is great. Tell us that as well.

Mr. McBean: I do not think anyone is ever totally happy.

I think I laid it out in the presentation pretty clearly. Everything we do as a government affects the issue, whether it is our taxation policies, our transportation policies, or our competitive nature.

I am sure that all or most of you who came out of business are still involved in business. You know that in business you go where it is easiest to reach your customers, where the transportation roots are strong and competitive.

You do not want to be held captive to one railway. You do not want to be a captive shipper. You want to be somewhere where can reach all of your marketplaces.

As a government and as a committee, I think the best thing you could do to help agriculture in Alberta is do everything possible to effectively improve and maintain our competitive advantage, because NAFTA is just a set of regulations and tools.

It is just like the tax laws. There are a lot of lawyers running around looking for loopholes in NAFTA. All you are doing is making a new set of rules to be broken. That is what they do. We will call it country-of-origin labelling because we need to come up with something new. We never covered country-of-origin labelling in NAFTA.

We have to continually work on these deals to make sure that we are not and they are not throwing up roadblocks.

The border fumigation issue, as Kenton said, is probably not completely directed at Canada. It is probably directed more at the warm countries, but it is still an issue that we always have to be aware of, as well as whatever else they are doing.

même chose que nous. Ils veulent conserver le marché et bloquer la rentrée des importations moins coûteuses. Les Américains veulent conserver chez eux l'industrie d'élevage du bétail. Ils feraient la même chose au Mexique pour le maïs.

Le sénateur Di Nino: Avant de passer à M. Ziegler, je signale que vous avez dit tous les deux que vous étiez de «simples agriculteurs». Il est justement très important pour nous d'entendre ce point de vue. Nous vous accueillons à titre d'agriculteurs parce que, parfois, ce qu'on entend de la bouche des premiers intéressés est plus précieux que les opinions des experts. En tout cas, si vos opinions s'ajoutent à celles des experts, cela va nous aider à prendre une meilleure décision.

Vous avez dit que Modelo construisait une usine de malt en Idaho. Bien entendu, cela doit vous inquiéter. Je ne suis pas sûr de ce que nous pouvons y faire, mais cela doit être inquiétant.

Toutefois, comme parlementaires, comme sénateurs, que pouvons-nous écrire dans notre rapport, dans nos recommandations au gouvernement du Canada, pour vous aider à protéger et à élargir votre marché? Ou bien, si vous êtes complètement satisfaits, c'est fort bien, dites-le-nous également.

M. McBean: Personne n'est jamais complètement satisfait.

Je crois m'être exprimé très clairement dans mon exposé. Tout ce que fait le gouvernement a une influence, qu'il s'agisse de la politique fiscale, de la politique sur les transports ou de la compétitivité du Canada.

Je suis persuadé que tous les sénateurs qui ont été dans les affaires, ou presque tous, s'en occupent toujours. Vous savez que, en affaires, on va là où il est plus facile de rejoindre les clients, où les circuits de transport sont solides et concurrentiels.

On ne veut pas être le client captif d'une seule compagnie ferroviaire. On ne veut pas être un expéditeur captif. On veut se trouver là où il est possible d'atteindre tous les marchés.

À titre de gouvernement et de comité, la meilleure chose que vous puissiez faire pour aider l'agriculture albertaine, c'est de prendre toutes les mesures possibles pour améliorer et préserver notre avantage concurrentiel, car l'ALENA n'est qu'un ensemble de règlements et de moyens.

C'est un peu comme en fiscalité. Une foule d'avocats cherchent des échappatoires dans l'ALENA. Tout ce qu'on fait, c'est élaborer une série de règles à enfreindre. C'est ce que font les Américains: nous allons parler d'étiquetage selon le pays d'origine parce qu'il nous faut trouver quelque chose de nouveau. L'ALENA n'a jamais traité de cette question.

Nous devons travailler continuellement sur ces accords pour nous assurer que ni les autres ni le Canada ne dressent des obstacles.

Comme Kenton l'a dit, les mesures concernant la fumigation ne sont probablement pas dirigées entièrement contre le Canada. Elles sont probablement dirigées davantage vers les pays chauds, mais cela demeure un problème dont nous devons toujours être conscients, ainsi que de toutes les autres mesures que les autres peuvent prendre.

As I said, all NAFTA is, is a tool, and if we do not keep sharpening our axe, it will go dull someday and will not chop down trees worth a damn.

Senator Di Nino: Mr. Ziegler, can you comment on the post-September 11 anticipated changes or potential changes, particularly as it concerns transportation? I do not know how you ship your stuff, whether it is by truck or by rail.

Mr. Ziegler: We use all modalities for transporting the seed as well as the oil.

Since September 11, it seems like there is a wall going up around that country, and it is just going to be more and more difficult. No matter what they call it, whatever the semantics some lawyer dreams up, the bottom line is they are becoming more protectionist. How are we going to get through those barriers?

You talked about what suggestions you can make in your report. My caution is if we are talking about what other countries have done with trade and the implications, we had better have our own house in order. As you are aware, there are some interprovincial trade barriers that act as an impediment to trade as well.

We also have to clean up our domestic front a little. Those barriers have an impact on my industry as well. The coloured margarine issue in Quebec is a prime example of that. This is one country and we are part of it. We should be able to ship interprovincially.

Senator Di Nino: You raised an issue that we have heard several times in the last two or three weeks of hearings, that is, we often do not have a unified approach to this and are sometimes creating opportunities for opponents, talking about the Americans, to divide and conquer.

Is this a major issue at this point for you?

Mr. Ziegler: Absolutely. As representatives of the canola industry, we work on our own issues, but in terms of agriculture across the country, we do not necessarily come out with a unified voice.

I will bring up the issue of supply management. It is a healthy sector. I do not see anything wrong with a certain sector of our industry doing well; I wish we all could, but when it is time to come forward with positions, stances and responses, they are very well funded and can come forward with something a lot quicker than the grain sector can, for example.

Ideally, I would like agriculture in Canada to develop that unified voice, and you are right, we sometimes make ourselves easy pickings for other countries.

The Chairman: Just to emphasize your point about the lawyers, I would like to remind everyone that we have been told that the softwood lumber dispute has cost \$800 million in legal fees since

Je le répète, l'ALENA n'est qu'un outil et si nous n'aiguisons pas cette hache, elle finira par s'émousser, et nous ne pourrions plus abattre des arbres qui valent la peine.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Ziegler, après les attentats du 11 septembre, que pensez-vous des changements prévus ou envisageables, notamment en ce qui concerne les transports? J'ignore comment vous expédiez vos marchandises, peut-être par camion ou par chemin de fer.

M. Ziegler: Nous utilisons tous les modes de transport, aussi bien pour les graines que pour l'huile.

Depuis le 11 septembre, on dirait qu'un mur se dresse autour des États-Unis, et les choses deviendront de plus en plus difficiles. Peu importe les termes employés, peu importe le discours que les avocats inventeront, l'essentiel est que les Américains deviennent plus protectionnistes. Comment allons-nous surmonter ces obstacles?

Vous avez parlé des idées que vous pourriez formuler dans votre rapport. Je ferai une mise en garde. Si vous voulez parler des mesures que les autres pays prennent en matière commerciale et de leurs conséquences, nous faisons mieux de mettre de l'ordre chez nous. Comme vous le savez, il y a des obstacles au commerce interprovincial qui entravent également nos échanges.

Nous avons nous aussi du ménage à faire chez nous. Ces obstacles ont des répercussions sur mon industrie également. La question de la margarine colorée au Québec est un très bel exemple. Le Canada est un seul pays et nous en faisons tous partie. Nous devrions pouvoir expédier nos produits d'une province à l'autre.

Le sénateur Di Nino: Vous avez soulevé un problème dont nous avons entendu parler plusieurs fois au cours des deux ou trois dernières semaines d'audiences, soit que, souvent, nous n'avons pas une approche unifiée, ce qui permet à nos opposants, les Américains par exemple, de diviser pour régner.

En ce moment, est-ce un problème majeur pour vous?

M. Ziegler: Absolument. À titre de représentants de l'industrie du canola, nous travaillons sur nos propres dossiers, mais pour ce qui est de l'agriculture de l'ensemble du Canada, il est vrai que nous ne parlons pas forcément d'une seule voix.

Je vais aborder la question de la gestion de l'offre. Il s'agit d'un secteur en bonne santé. Je ne vois rien de mal à ce qu'un secteur de notre industrie fonctionne correctement. Je voudrais bien que ce soit la même chose pour tout le monde. Toutefois, lorsque vient le moment d'exposer un point de vue, de prendre position ou de réagir, ce secteur a d'excellentes ressources financières et peut réagir beaucoup plus rapidement que le secteur céréalier, par exemple.

L'idéal serait que l'agriculture canadienne se donne cette voix unique. Il reste que vous avez raison: nous sommes une proie facile pour les autres pays.

Le président: Pour revenir sur ce que vous avez dit des avocats, je voudrais rappeler à tout le monde que, d'après ce qu'on nous a dit, le différend du bois d'œuvre a coûté 800 millions de dollars

the 1980s; and I am told that the Wheat Board dispute with North Dakota, which is just starting, has already run up a \$5-million legal bill.

\$800 million on the softwood lumber issue. That is testimony from the president of the Maritime Lumber Council. In Geneva, Mr. Clayton Yeutter, who is a member of the board of Weyerhaeuser, told me that it was \$200 million just for the WTO, but the very able president of the Maritime lumber council said that if you go back to about 1986 or 1987, it would be \$800 million. The figures are pretty stunning.

Mr. Ziegler: The Canadian Wheat Board has been challenged nine times already on this issue. This will be the 10th time.

The Chairman: It is \$5 million just on this one, I am sure.

Mr. Ziegler: The final bill will probably be closer to \$10 million. Just think if we could use all those dollars to actually do something meaningful, like market development or improving our own production capabilities.

It is a waste of time. Lawyers need to make a living too, but why should we be paying their bills all the time?

Senator Austin: It is like the old saying "you can't get along with them and you can't get along without them." The legal profession is a needed service because the other guy has lawyers. However, I am not here to deal with lawyers as a profession.

Mr. Ziegler, can you describe the marketing system for canola?

We have the Wheat Board for grain, and barley in certain circumstances. What is your marketing structure?

Mr. Ziegler: Our marketing structure is basically free enterprise, buyer-seller negotiation and an open market. We do not have specific organizations to market our canola.

Senator Austin: Producers market their own canola?

Mr. Ziegler: Absolutely.

Senator Austin: They search for buyers, individual buyers? For example, you are looking for buyers in the Mexican market?

Mr. Ziegler: I am not specifically looking for that. Ideally, I am looking for grain companies to purchase my canola, and I put out what I produce in an unstructured bid process when I am prepared to sell. When I see the right market conditions, I pull the

depuis les années 80. On me dit aussi que le différend avec le Dakota du Nord au sujet de la Commission canadienne du blé, qui commence tout juste, a déjà coûté 5 millions de dollars en frais juridiques.

Les frais juridiques dans l'affaire du bois d'œuvre s'élèvent à 800 millions de dollars. Voilà ce qu'a déclaré dans son témoignage le président du Maritime Lumber Council. À Genève, M. Clayton Yeutter, qui est membre du conseil de Weyerhaeuser, m'a appris que les frais s'élevaient à 200 millions de dollars seulement pour l'OMC, mais le très compétent président du Maritime Lumber Council a dit que, si on remonte aux environs de 1986 ou 1987, le total doit s'élever à 800 millions de dollars. Ces chiffres sont plutôt renversants.

M. Ziegler: La Commission canadienne du blé a dû répondre à neuf contestations déjà pour la même question. Ce sera la dixième.

Le président: Il en coûtera 5 millions de dollars cette fois-ci, j'en suis sûr.

M. Ziegler: Le total se situera probablement plus près de 10 millions. Songez à ce que nous pourrions faire d'utile avec tout cet argent, comme du développement de marché ou l'amélioration de nos propres capacités de production.

C'est une perte de temps. Les avocats doivent gagner leur vie, eux aussi, mais pourquoi passerions-nous notre temps à payer leurs factures?

Le sénateur Austin: Comme on dit souvent, on ne peut pas s'entendre avec eux, mais on ne peut pas s'en passer non plus. Nous avons besoin des services juridiques parce que l'autre partie a également des avocats. Toutefois, je n'essaie pas ici de m'en prendre à toute la profession.

Monsieur Ziegler, pourriez-vous décrire le système de commercialisation du canola?

Nous avons la Commission canadienne du blé qui s'occupe des céréales, et de l'orge dans certaines circonstances. Quel est votre mécanisme de commercialisation?

M. Ziegler: Notre commercialisation est laissée presque entièrement à l'entreprise privée, aux négociations entre acheteurs et vendeurs, sur un marché ouvert. Nous n'avons pas d'organismes qui s'occupent expressément de mettre notre canola sur le marché.

Le sénateur Austin: Les producteurs mettent leur propre canola en marché?

M. Ziegler: Absolument.

Le sénateur Austin: Ils vont à la recherche des acheteurs, des acheteurs individuellement? Par exemple, vous cherchez vos acheteurs sur le marché mexicain?

M. Ziegler: Je ne cherche pas des acheteurs, à proprement parler. Idéalement, je cherche des sociétés céréalières pour acheter mon canola et je propose ma production au moyen d'un processus d'offres non structuré, lorsque je suis prêt à vendre. Lorsque je

pin and let the five or six different companies out there bid on my canola and they go out and market it internationally. The Wheat Board is a marketing organization.

When I grow a Wheat Board grain, I can choose whether to sell it to the Wheat Board or not. I am not forced into selling it through the Wheat Board, but it is there as an option.

Senator Austin: For the record, is it your opinion that marketing as individual producers to, if you like, middle-tier purchasers is, from the point of view of the industry, a reasonably successful way to go?

Do you think you are getting your product out into the market for a good price reasonably successfully?

Mr. Ziegler: Yes. That is the short answer. In an open market, just like when you are selling anything else, you are subject to fluctuations, and it takes a fair amount of dedication and regimentation to make sure that you are hitting those markets at the right time. We also have a future's market for canola that helps us to manage some risk.

Senator Austin: I want to pursue a couple more questions in this area. The development of canola as a commercial product, as a Canadian industry, came with government support and assistance.

Is that government support and assistance now finished in terms of new market development, for example, finding further access to Asian markets? Is there any government assistance in marketing, or are you all trying to develop the China market, for example, as individual producers or through middle-tier marketers?

Mr. Ziegler: A number of the international marketing initiatives that we are involved in are co-funded. There are some government dollars there, but it is declining, and rightly so. We have to be careful about where we go and what initiatives we take forward.

As individual grower groups, of which I am a representative, we do fund some initiatives for market development through our national organizations, plus there is the Canadian International Grains Institute. They will bring potential customers over to try to develop markets and tour them around the country.

We have something of a partnership there. There is always so much more market out there, and the more people we have chasing our product, internally or externally, the better.

Senator Austin: I agree. Mr. McBean is against export subsidies, and as we go into the Doha Round, we are very likely to see that government support will be countervailable in many industries.

constate que les conditions du marché sont favorables, j'enclenche le processus et je laisse cinq ou six sociétés différentes faire des offres sur mon canola. Elles en font la commercialisation au niveau international. La Commission canadienne du blé est une organisation de commercialisation.

Lorsque je cultive des céréales dont la Commission s'occupe, je peux décider de vendre par son intermédiaire ou non. Je n'y suis pas obligé, mais c'est une possibilité.

Le sénateur Austin: Pour que nous sachions à quoi nous en tenir, êtes-vous d'avis que la commercialisation par chacun des producteurs auprès de ce qu'on peut appeler des acheteurs intermédiaires est une formule raisonnablement fructueuse, du point de vue de l'industrie?

Pensez-vous réussir raisonnablement à mettre votre produit sur le marché à un bon prix?

M. Ziegler: Oui. C'est la réponse brève. Sur un marché ouvert on est soumis aux fluctuations comme pour n'importe quel produit, et il faut passablement de travail et de discipline pour s'assurer de mettre les produits sur le marché au bon moment. Nous avons également un marché à terme du canola qui nous aide à gérer le risque dans une certaine mesure.

Le sénateur Austin: Encore une ou deux questions du même ordre. Le gouvernement a soutenu le développement du canola comme produit commercial, comme industrie canadienne.

Cette aide du gouvernement est-elle terminée pour ce qui est du développement de nouveaux marchés, par exemple, ou de l'établissement d'un meilleur accès sur les marchés asiatiques? Y a-t-il une aide gouvernementale quelconque pour la commercialisation ou essayez-vous tous de développer le marché chinois, par exemple, comme producteurs individuels ou par l'entremise d'organismes intermédiaires de commercialisation?

M. Ziegler: Un certain nombre d'initiatives de commercialisation internationale auxquelles nous participons font l'objet d'un financement conjoint. Il y a une certaine participation gouvernementale, mais elle diminue, et c'est très bien. Nous devons être prudents dans le choix de nos orientations et des initiatives que nous réalisons.

Des groupes de producteurs, dont je suis un représentant, financent certaines des initiatives de développement de marché par l'entremise de nos organisations nationales, et il y a également l'Institut international du Canada pour le grain. Il nous présente des clients possibles pour essayer de développer des marchés, et il leur fait visiter le pays.

Nous avons une sorte de partenariat. Il y a toujours un marché beaucoup plus important, et plus il y aura de gens qui se disputent nos produits, à l'intérieur ou à l'étranger, mieux ce sera pour nous.

Le sénateur Austin: Je suis d'accord. M. McBean s'oppose aux subventions à l'exportation. Dans les négociations amorcées à Doha, il est très probable que le soutien gouvernemental pourra faire l'objet de mesures compensatrices dans bien des secteurs.

Of course, there are subsidies on subsidies on subsidies, particularly in the United States.

If I can follow the precedent of the Chair, I will tell you a brief story. I was studying commodity arrangements at Berkeley and took a look at the U.S. cotton industry. That was an unbelievable story.

They were subsidized to grow it, they were subsidized to process it, and they were subsidized to manufacture. At the end of the line, at the retail price level, the garment was paid for entirely by the U.S. taxpayer. That was their political process, and it is not an uncommon one, although often not quite to that extent.

Is the canola industry involved in the Doha Round on agriculture with respect to representations to our international trade department?

Mr. Ziegler: I do not believe we are to any extent at the provincial level, but more so at the national level.

Senator Austin: Your national organization would be involved?

Mr. Ziegler: Yes.

Senator Austin: Do you know essentially what their submission is?

Mr. Ziegler: I am sorry; I do not.

Senator Austin: Are you aware, just generally, what they are asking for from the agricultural round of Doha?

Mr. Ward M. Toma, General Manager, Alberta Canola Producers Commission: Essentially, the presentation that Kenton made would be very similar to the position of the Canola Council of Canada and the Canadian Canola Growers Association, the national organization of the growers.

With regard to issues like market development, yes, government dollars for export subsidies and things like that will become more countervailable.

The U.S. government spends tens of millions of dollars on market development of their products. The Canadian government has been not as generous, but has made significant contributions through matching investments of the grower groups and of industry.

The Canola Council of Canada has received significant dollars to run a national program. We would urge that those funds not disappear and could be strengthened. Government dollars for agricultural research and industry research in general is non-countervailable. The U.S. puts a lot of money into that, as does the Canadian government.

We ourselves have had a longstanding arrangement with Agriculture and Agri-food Canada through their research institutions here in Alberta. Our money has been matched

Il est certain que les subventions s'ajoutent aux subventions, surtout aux États-Unis.

Si je peux me réclamer du précédent établi par la présidence, je vais vous raconter une petite histoire. À Berkeley, j'ai étudié les régimes applicables à différents produits. J'ai étudié l'industrie américaine du coton. C'est une histoire incroyable.

Il y a des subventions pour la culture, pour la transformation et pour la fabrication. Au bout du compte, au niveau du prix de détail, le vêtement est payé entièrement par le contribuable américain. Tel est le processus politique. Ce n'est pas rare, bien que ce ne soit pas toujours aussi grave.

L'industrie du canola participe-t-elle aux négociations de Doha sur l'agriculture en intervenant auprès de notre ministère du Commerce international?

M. Ziegler: Je ne crois pas que nous le fassions de façon sérieuse au niveau provincial, mais nous le faisons davantage au niveau national.

Le sénateur Austin: Votre organisation nationale participe donc?

M. Ziegler: Effectivement.

Le sénateur Austin: Connaissez-vous essentiel de la proposition qui est présentée?

M. Ziegler: Je suis désolé, je l'ignore.

Le sénateur Austin: De façon générale seulement, savez-vous ce qu'on attend des négociations de Doha sur l'agriculture?

M. Ward M. Toma, directeur général, Alberta Canola Producers Commission: Essentiellement, l'exposé que Kenton a présenté serait très proche de la position du Conseil canadien du canola et de la Canadian Canola Growers Association, organisation nationale qui représente les producteurs.

En ce qui concerne le développement des marchés, il est vrai que la participation gouvernementale sous forme de subventions à l'exportation, par exemple, sera plus sujette à l'imposition de droits compensateurs.

Le gouvernement américain dépense des dizaines de millions de dollars pour développer les marchés de ses producteurs. Le gouvernement du Canada n'a pas été aussi généreux, mais il a contribué de façon importante par des investissements de contrepartie, avec des groupes de producteurs et l'industrie.

Le Conseil canadien du canola a reçu des montants appréciables pour appliquer un programme national. Nous demandons instamment que cette participation soit maintenue et même renforcée. Les contributions gouvernementales à la recherche agricole et à la recherche industrielle en général ne peuvent faire l'objet de droits compensateurs. Les États-Unis injectent beaucoup d'argent dans ce secteur, tout comme le gouvernement du Canada.

Pour notre part, nous avons depuis longtemps une entente avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, par l'entremise de ses établissements de recherche en Alberta. Le gouvernement a

several times, amounting to several hundred million dollars over five years, and the farmers are benefiting from that research.

More money should be used in that way. Those budgets should not be cut.

Senator Austin: Mr. McBean, I will go to a key point that you made in your paper, essentially with respect to the farm bill. You said that one of its principal consequences will be the stimulation of new productivity and, therefore, subsidized supply into the U.S. market, which will have a highly negative effect, even on producers who are entirely in the private marketing system.

As an exporter of barley into the U.S. market, do you see that happening to the Alberta barley producers?

Do you see your competitive position eroding as a result of highly subsidized U.S. domestic products?

Mr. McBean: Senator, as I understand it, what you are referring to is called the loan deferral program, LDP. Any time that there is a subsidy or an impetus to grow something for reasons other than economics, people often turn to substitute agricultural products. If the loan payments support growing more corn than beans next year, the extra corn will replace other products. Southern Alberta this year is a really good example. The extra corn from the U.S. comes into Southern Alberta and displaces the feed barley. All of a sudden, there is more feed barley around; there is more malt barley. The price of malt barley falls.

A program like the LDP is going to have ripple effects on the big pond somewhere.

Senator Austin: The key problem in the farm bill for Canadian agricultural producers is that it will stimulate overproduction, but in the U.S. they have a production removal subsidy.

Mr. McBean: You are talking about the conservation set-aside program?

Senator Austin: Yes, exactly. It will stimulate them to produce, they will opt to produce, and then they will be eligible to be subsidized not to produce.

Mr. McBean: You go with whatever pays you the most, which subsidy pays you the most.

Senator Austin: Or both are possible.

Mr. McBean: It is called farming the programs. I am an Internet fan and I look around the farming sites and talk to the American farmers. "What are you growing this year, beans or corn?" "Well, the LDP supports beans." That is going to hurt the canola.

souvent égalé notre participation, et les montants en cause représentent plusieurs centaines de millions de dollars sur cinq ans. Les agriculteurs profitent de ces recherches.

Il faudrait poursuivre ce genre de dépenses. Il ne faudrait pas éliminer ces budgets.

Le sénateur Austin: Monsieur McBean, je voudrais revenir sur un point capital de votre exposé, essentiellement le U.S. Farm Bill. Selon vous, l'une de ses principales conséquences sera de stimuler une nouvelle productivité et par conséquent, une offre subventionnée sur le marché américain, ce qui aura un effet très négatif, même sur les producteurs qui s'en remettent complètement à un système de commercialisation privé.

À titre d'exportateurs d'orge sur le marché américain, croyez-vous qu'il y aura des conséquences pour les producteurs albertains d'orge.

Croyez-vous que votre position concurrentielle se dégradera à cause de la production intérieure américaine hautement subventionnée?

M. McBean: Sénateur, si je comprends bien, vous faites allusion à ce qu'on appelle le programme de report de prêts. Chaque fois qu'il y a une subvention ou un encouragement à cultiver un produit pour des raisons autres qu'économiques, les gens se tournent souvent vers des produits agricoles de substitution. Si le programme est prévu pour accroître la production de maïs plutôt que celle du soya l'an prochain, le maïs remplacera d'autres produits. Cette année, le sud de l'Alberta constitue un excellent exemple. Le maïs excédentaire des États-Unis arrive dans le sud de l'Alberta et supplante l'orge fourragère. Du jour au lendemain, il y a davantage d'orge fourragère disponible, davantage d'orge de brasserie. Le prix de l'orge de brasserie diminue fléchit donc.

Un programme comme le report de prêts aura des répercussions quelque part.

Le sénateur Austin: Le problème central du Farm Bill, pour les producteurs canadiens, c'est qu'il provoquera une surproduction, mais les États-Unis ont une subvention pour le retrait de terres de la production.

M. McBean: Vous voulez parler du programme de retrait des terres pour la conservation?

Le sénateur Austin: Exactement. On encourage les producteurs à produire, ils décident de le faire, puis ils deviennent admissibles à une subvention pour ne pas produire.

M. McBean: Le producteur choisit ce qui rapporte le plus, il choisit la subvention la plus alléchante.

Le sénateur Austin: Ou les deux sont possibles.

M. McBean: C'est ce qu'on appelle exploiter les programmes. Je suis un amateur d'Internet et je fréquente les sites agricoles et discute avec les agriculteurs américains. «Qu'avez-vous cultivé cette année, du soya ou du maïs?» «Le programme de report s'applique au soya.» Cela va donc nuire au canola.

Senator Austin: Let me come then to the role of the processors, because they will ultimately take ownership of your commodity, process it and then move it through the supply chain.

Does the Farm Bill make the major processors in the United States more profitable because there is more supply? I think I know the answer, but I want your view on the record. That is what lawyers do.

Mr. Ziegler: If I am a processor of anything, the cheaper I can buy my raw material, the better.

Senator Austin: Therefore, this whole farm bill subsidy system just works brilliantly for processors, right?

Mr. Ziegler: It is such a convoluted program. It is so subject to manipulation, and we cannot blame the farmer for using the system to decide whether to set aside or to overproduce. It is just the way we try to make our living.

Senator Austin: However, in the U.S., the farmer drives the political process that drives the policy.

Mr. Ziegler: Yes, and there is an election every two years.

Senator Austin: Therefore it is highly political. We are not dealing with a rational economic system in the United States.

Mr. Ziegler: I can see no rationale behind it. It seems that lobbying drives the policy. Whoever has the most effective lobby position, on softwood lumber or you name it, drives policy. That does not make sense.

I can maybe take this a little further here. There are also humanitarian aspects to this overproduction in terms of what it is doing to Third World and developing countries. I am just starting to read a little about that. My goodness, this is messing up the whole world. This is a big mess and it needs to be shut down.

I go back to Brent's comment about that sandbox and people fighting over things. Let's simplify this and eliminate some of this stuff, because it has huge implications for us as producers, for our country, this industry, and other countries around the world.

Senator Austin: If you are an optimist, you may believe that it will go somewhere, but we need a world standard system for agriculture.

Mr. Toma: Further to your question, it has often been said that the U.S. farm bill has been determined to be a subsidy to U.S. industry; however, one of the major crushers in the world has closed 10 plants in the United States and opened plants in China because of the differential tariffs.

Le sénateur Austin: Permettez-moi de parler maintenant du rôle des transformateurs, puisqu'ils finissent par prendre possession de vos produits, les transformer et les acheminer dans la chaîne d'approvisionnement.

Le Farm Bill va-t-il rendre les transformateurs américains plus rentables parce que l'offre est plus abondante? Je crois connaître la réponse, mais je voudrais que vous exprimiez votre opinion. C'est ce que font les avocats.

M. Ziegler: Si j'étais un transformateur de n'importe quoi, l'idéal serait d'acheter ma matière première le meilleur marché possible.

Le sénateur Austin: Par conséquent, tout le système de subventions du Farm Bill sert admirablement les transformateurs, n'est-ce pas?

M. Ziegler: C'est un programme si compliqué. Il se prête à tant de manipulations, et nous ne pouvons reprocher aux agriculteurs de se servir du système pour décider s'ils mettent leurs terres en friche ou s'ils surproduisent. C'est ainsi que nous essayons de gagner notre vie.

Le sénateur Austin: Toutefois, aux États-Unis, les agriculteurs orientent le processus politique, qui détermine à son tour la politique.

M. Ziegler: Effectivement, et il y a des élections tous les deux ans.

Le sénateur Austin: C'est donc hautement politique. Nous n'avons pas affaire à un système économique rationnel aux États-Unis.

M. Ziegler: Je n'arrive pas à voir de justification. On dirait que le lobbying dirige la politique. Ceux qui sont les plus efficaces dans leurs démarches, qu'il s'agisse du bois d'œuvre ou d'autres choses, déterminent la politique. Cela n'a aucun sens.

Si je peux pousser le raisonnement un peu plus loin, ce problème de surproduction présente également des aspects humanitaires, à cause des conséquences pour le tiers monde et les pays en développement. Je commence tout juste à me renseigner là-dessus. Ce système cause un gâchis dans le monde entier. C'est un bourbier intégral et il faut y mettre bon ordre.

J'en reviens aux observations de Brent sur le carré de sable et les gens qui se disputent. Simplifions les choses et éliminons certains de ces éléments, car les conséquences sont énormes pour nous, les producteurs, notre pays, l'industrie et d'autres pays de par le monde.

Le sénateur Austin: Si vous êtes un optimiste, vous croyez que cela aboutira, mais il nous faut un système de normes mondiales pour l'agriculture.

M. Toma: Pour répondre à votre question, on a souvent dit que le U.S. Farm Bill visait à subventionner l'agriculture américaine. Pourtant, l'une des plus grandes huileries du monde a fermé dix usines aux États-Unis et en a ouvert en Chine, à cause des différences de droits tarifaires.

It pays that company to do that. That company makes more money crushing beans in China than in the United States, so they prefer to export the beans to China.

The subsequent long-term effects of the U.S. Farm Bill on farmers like Mr. Ziegler and Mr. McBean in terms of Canadian government support are based on history.

The long-term problem is that it negatively impacts prices and revenues at the farm gate, which gets billed into Canadian government support levels and safety net designs.

Therefore, the Canadian farmer is constantly under the gun to find another way to compensate for what is generally an injury caused by trade, because there has been no compensation from the Canadian government. The Alberta government has made an attempt recently to try to address that for the future.

Perhaps a successful conclusion to the Agricultural Policy Framework will try to address that, but I am not too hopeful in that regard, unfortunately.

The Chairman: I want to thank our witnesses. I cannot help but ask how much the U.S. agricultural subsidy costs. The Treasury pays for it.

The pressure in the European Union, of course, comes from the fact that it is the largest single cost. I was told that the largest single agricultural subsidy was for Greek tobacco farmers, but the pressure on the EU is the cost of the entire system.

It does not come out of thin air. Money does not grow in fields. What is the cost of that most recent subsidy in the U.S.? What is the cost to the Treasury?

Mr. McBean: I think it worked out to Can. \$108 billion.

I think we all realize sitting around the table here that the trade issue in food is much more complicated than the trade issue in oil, or any other trade issue that we face, because you can do without everything else but food, and most of these countries realize that.

That is why it is such a convoluted issue and very difficult to solve. Also, I want to say on the record that I was not disparaging lawyers at all. I guess I should have said, "tax accountants."

The Chairman: I think we should just stop this line about being simple farmers because you are two extremely good witnesses who are very knowledgeable about the problems on farms.

You have been excellent witnesses. On behalf of the committee, I want to thank you for coming to talk to us. We will take your observations very seriously when we go through our material at the end of this week's tour.

Honourable senators, our next witnesses are Mr. Pierre Alvarez, President of the Canadian Association of Petroleum Producers; and from the Canadian Energy Research Institute, Dr. Phil Prince and Mr. Peter Miles.

C'est plus rentable pour l'entreprise. Elle fait plus d'argent à presser ces huiles en Chine qu'aux États-Unis. Elle préfère donc y exporter la matière première.

Les effets à long terme de cette législation américaine sur des agriculteurs comme MM. Ziegler et McBean, sur le plan du soutien du gouvernement canadien, dépendent de ce qui est arrivé par le passé.

Le problème à long terme est une pression à la baisse sur les prix et les revenus de l'agriculteur, qui doit payer les programmes canadiens de soutien et de protection du revenu.

Par conséquent, l'agriculteur canadien est toujours forcé de trouver un autre moyen de compenser ce qui est généralement un préjudice causé par le commerce, étant donné que le gouvernement du Canada ne l'indemnise pas. Récemment, le gouvernement de l'Alberta a essayé de s'attaquer au problème pour l'avenir.

Peut-être le Cadre stratégique pour l'agriculture permettra-t-il d'essayer de s'attaquer au problème, mais, malheureusement, je n'ai pas trop d'espoir.

Le président: Je tiens à remercier nos témoins. Je ne peux m'empêcher de me demander combien coûtent les subventions américaines à l'agriculture. C'est le Trésor qui paie.

Dans l'Union européenne, les pressions tiennent au fait qu'il s'agit du coût le plus important. Je me suis laissé dire que la subvention agricole la plus importante était versée aux producteurs grecs de tabac, mais ce qui pèse sur l'Union européenne, c'est le coût de tout le système.

Il faut trouver cet argent quelque part. Il ne pousse pas dans les arbres. Combien coûtent les subventions les plus récentes aux États-Unis? Quels sont les coûts pour le Trésor?

M. McBean: Je crois que cela revient à 108 milliards de dollars canadiens.

Tous autant que nous sommes, nous sommes conscients que les questions commerciales dans le domaine alimentaire sont beaucoup plus compliquées que dans le domaine pétrolier ou quelque autre domaine, car on peut se passer de tout, sauf de nourriture, et la plupart des pays le savent bien.

C'est pourquoi le problème est si complexe est si difficile à résoudre. Je tiens aussi à préciser que je n'ai absolument pas voulu dénigrer les avocats. J'aurais dû plutôt parler des comptables fiscalistes.

Le président: Je crois qu'il faudrait arrêter de dire que vous êtes de simples agriculteurs, car vous avez été deux excellents témoins qui connaissent fort bien les problèmes agricoles.

Vous avez été d'excellents témoins. Au nom du comité, je vous remercie d'être venus vous entretenir avec nous. Nous allons prendre vos observations très au sérieux lorsque nous allons étudier la documentation à la fin de la tournée de cette semaine.

Honorables sénateurs, nos prochains témoins sont M. Pierre Alvarez, président de l'Association canadienne des producteurs pétroliers, et MM. Phil Prince et Peter Miles, du Canadian Energy Research Institute.

I know you are very experienced at this sort of thing, so perhaps you could give us a synopsis of your views and leave time for questions, because the questions have been quite extensive since we started in Vancouver on Monday.

[*Translation*]

Senator De Bané: May I suggest that each one of our distinguished guests briefly describe the organization they represent?

[*English*]

The Chairman: If you could also just give us a brief description of the organization that you are representing.

Mr. Pierre Alvarez, President, Canadian Association of Petroleum Producers: Mr. Chairman, the Canadian Association of Petroleum Producers is the industry association representing 98 per cent of the production in Canada. Our membership includes the Arctic explorers, the oil sands producers, the East Coast developers and the conventional industry. While we do a lot of traditional industry association work in terms of government and public affairs, I think we offer a unique perspective on some of the issues before the committee today because we also do the vast majority of the regulatory work, both in Canada and the United States.

We are very active before the National Energy Board, the Federal Energy Regulatory Commission, the California Public Utilities Commission and such, and have been very active in the development of policy on both sides of the border since the advent of the open borders in the 1980s and deregulation, which occurred roughly about the same time, in the post-1984 period.

The thesis that I am going to put in front of you and that is contained in our presentation today, senators, is that I think it would be hard, if not impossible, to find a sector which has seen such tremendous growth in response to public policy.

In fact, I would argue the signing of the Free Trade Agreement and the deregulation of energy markets in the late 1980s have probably been the most successful pieces of public policy ever in Canada. At a minimum, it is equal to that of the Auto Pact of the early 1960s and the growth that we saw then.

I am going to take you through a few slides to give you an idea of the size and scope of the industry and then touch on some of the issues that affect us.

I think you have these slides, and we will flip through them quickly.

Je sais que vous avez beaucoup d'expérience des témoignages devant les comités. Peut-être pourriez-vous nous résumer votre opinion pour laisser plus de temps aux questions, car elles ont été très nombreuses depuis le début de nos audiences à Vancouver, lundi.

[*Français*]

Le sénateur De Bané: Puis-je suggérer que chacun de nos trois distingués invités nous disent quelques mots sur l'organisme qu'ils représentent.

[*Traduction*]

Le président: Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir nous donner une brève description de l'organisation que vous représentez.

M. Pierre Alvarez, président, Association canadienne des producteurs pétroliers: Monsieur le président, l'Association canadienne des producteurs pétroliers représente 98 p. 100 de la production au Canada. Nos membres comprennent les entreprises qui font de la prospection dans l'Arctique, les exploitants des sables bitumineux, les producteurs de la côte Est ainsi que l'industrie conventionnelle. Même si nous faisons beaucoup de travail habituel d'une association industrielle classique, comme les relations avec le gouvernement et les affaires publiques, je crois que nous avons une connaissance très particulière de certaines des questions qui intéressent le comité parce que nous nous chargeons aussi de l'essentiel des fonctions réglementaires, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis.

Nous avons des relations très suivies avec l'Office national de l'énergie, la Commission fédérale de réglementation de l'énergie des États-Unis, la Commission des services publics de la Californie, et cetera et avons été très actifs dans le domaine de la formulation des politiques dans les deux pays depuis l'ouverture des frontières dans les années 80 et la déréglementation qui s'est produite à peu près dans la même période, après 1984.

La thèse que je vais vous exposer aujourd'hui, sénateurs, est la suivante: je crois qu'il serait très difficile sinon impossible de trouver un secteur qui a connu une croissance aussi considérable sous l'effet de la politique publique.

En fait, je pense que la signature de l'Accord de libre-échange et la déréglementation des marchés de l'énergie vers la fin des années 80 ont probablement constitué les éléments de la politique publique qui ont eu le plus de succès dans l'histoire du Canada. Leur effet a été au moins égal à celui de la signature du Pacte de l'automobile au début des années 60 et de la croissance qu'il a engendrée.

Je vais vous présenter quelques diapositives pour vous donner une idée de la taille et de la portée de l'industrie, puis j'aborderai quelques-unes des questions qui nous intéressent.

Comme vous avez déjà les diapositives, je vais les passer en revue assez rapidement.

If you look at the first slide, regarding our trade balance, you can see that sales of oil and natural gas make a tremendous contribution to Canada's trade balance with the United States. Obviously, that is partly in response to price, but year over year, you can see that our sector represents a very significant portion of the trade balance with the United States.

If you were to include electricity sales, that number would be significantly higher. You can understand that, for example, in an industry that will have revenues in the range of \$60 billion-plus this year, there is \$30 billion-plus in sales flowing directly to the Canadian economy, with its intended impact on the balance of trade and the value of the Canadian dollar.

You can see that the growth really took off in the early 1990s, and that is partly because technology allowed us to develop new resources and reach new and different markets.

The bottom of page 1, the slide called "Employee Productivity," shows you that with the advent of new technologies, we have been able to continue to grow our productivity per employee almost without fail.

The Chairman: Could you tell me the difference between "total Canadian" and "upstream," just so it is on the record?

Mr. Alvarez: Total Canadian would include all parts of the economy — autos, trees, or manufactured goods. Upstream is the upstream oil and gas industry. Those are our sales of crude oil, natural gas and sulphur into the United States marketplace.

Senator Di Nino: We are talking about trade balance here.

Mr. Alvarez: Trade balance, that is correct, senator.

If you look at it a slightly different way, on slide number 3, the labour productivity in 1989 — and this is being updated by Industry Canada we understand, but the numbers have not changed — you can see that compared to other industry sectors within Canada, the oil and gas sector is more productive.

If you compare us to our United States peers, which is the line entitled "United States," we are significantly more productive. That has allowed our sector to continue to grow every year since the mid-1980s, and to give you a little snapshot, on the bottom of that second page is the chart entitled "Sizing Up the Energy Economy."

This year, we expect revenues within the sector of about \$65 billion. Of that, \$3 billion goes to general administrative expenses; \$18 billion goes directly to governments, and I will talk about that in a little more detail in a moment; \$6 billion is paid out to shareholders or leaves Canada in terms of our members' investments in other parts of the world; but the vast majority, 90 per cent, remains in Canada and is reinvested.

Sur la première diapositive concernant la balance commerciale, vous pouvez constater que les ventes de pétrole et de gaz naturel contribuent d'une façon remarquable au commerce du Canada avec les États-Unis. Bien entendu, l'évolution dépend en partie du prix, mais vous pouvez constater que, d'une année à l'autre, notre secteur représente constamment une part très importante de la balance commerciale avec les États-Unis.

Si l'on inclut les ventes d'électricité, les chiffres seront sensiblement plus élevés. Vous pouvez comprendre, par exemple, que dans une industrie dont les recettes devraient être de l'ordre de 60 milliards de dollars cette année, plus de 30 milliards du chiffre d'affaires contribuent directement à l'économie canadienne, avec les effets qu'on peut imaginer sur la balance commerciale et la valeur du dollar canadien.

Vous pouvez voir que la croissance a réellement commencé au début des années 90. C'est partiellement parce que la technologie nous a permis de mettre en valeur de nouvelles ressources et de toucher des marchés nouveaux et différents.

La diapositive sur la productivité des employés montre que l'introduction des nouvelles technologies nous a permis de continuer à faire monter la productivité par employé presque sans interruption.

Le président: Pouvez-vous me dire quelle est la différence entre «Total Canada» et «Amont»?

M. Alvarez: «Total Canada» comprend tous les secteurs de l'économie, comme l'automobile, les forêts et les biens manufacturés. «Amont» désigne l'industrie du pétrole et du gaz d'amont. Il s'agit de nos ventes de pétrole brut, de gaz naturel et de soufre au marché américain.

Le sénateur Di Nino: Nous parlons ici de la balance commerciale.

M. Alvarez: C'est exact, sénateur, c'est bien la balance commerciale.

Si l'on considère les choses d'une manière légèrement différente, on constate sur la diapositive 3 concernant la productivité de la main-d'oeuvre en 1999 — je crois qu'Industry Canada est en train de faire une mise à jour, mais les chiffres n'ont pas changé — que le secteur canadien du pétrole et du gaz a une productivité plus élevée que les autres industries.

Par comparaison aux États-Unis — c'est la ligne marquée «U.S.» sur le graphique —, nous sommes très sensiblement plus productifs. Cela a permis à notre secteur de continuer à croître chaque année depuis le milieu des années 80. Le graphique du bas de la deuxième page concernant l'économie de l'énergie entre 2003 et 2005 présente une vue ponctuelle de la situation.

Cette année, nous nous attendons à des recettes d'environ 65 milliards de dollars dans le secteur. Sur ce montant, 3 milliards vont aux dépenses administratives générales, 18 milliards vont directement aux gouvernements — je donnerai un peu plus de détails à ce sujet dans un instant — et 6 milliards sont versés aux actionnaires ou vont à l'étranger sous forme d'investissements de nos membres dans d'autres régions du monde. Toutefois, la plus grande partie du montant, 90 p. 100, est réinvestie au Canada.

You can see there are \$24 billion in capital expenditures and \$14 billion in exploration and operating expenditures, and those are reinvested within the country at a rate of in excess of 90 per cent. The money keeps going in a circle.

If you turn to the next map, entitled "Industry Capital Spending," you can see roughly where those capital dollars are spent in Canada.

In the Western Canadian Sedimentary Basin, the place of traditional pumpjacks and gas plants, we will see expenditures this year of somewhere between \$16 billion and \$18 billion.

The oil sands in the Fort McMurray area will represent another \$5 billion. The East Coast offshore should be close to \$1.5 billion this year, but the big question mark there, and some of you may have read about it, is that one of the projects that had been scheduled for regulatory review this year has been deferred. However, we expect to see a record amount of exploration activity in offshore Nova Scotia.

Northern Canada has seen a steady growth each year, and if accounts are correct and a Mackenzie Valley pipeline moves towards greater regulatory certainty and project approval, I would expect that number to increase significantly.

Finally, as you can see, the international expenditures have grown each and every year. The vast majority of that goes to the Gulf Coast, Alaska, and one or two other countries in the Middle East.

Another way of looking at the growth of the sector is through payments to government. If you look at current Canadian oil and gas industry taxes and royalties, you can see the steady growth in response to price increases over recent years.

What is also important to note, however, if you look at the dark bar in the middle, is the contribution to the federal government through federal corporate taxes. The big growth there is as a result of the fact that the industry has become far larger and far more profitable, and the tax pools are no longer allowed to shield income.

We will expect to pay in the range of \$5 billion to the federal government in taxes, with an additional \$13 billion flowing directly to provincial governments through taxes, royalties and land sales.

If you turn to the next page, you can see that the reason for that growth is quite simple. With access to the United States market and new technology, we have been able to significantly increase our sales.

Natural gas production has increased every year since the early 1980s, and in some years, quite spectacularly. That is largely driven by the electrical industry in the United States, where they are switching from things such as coal to cleaner-burning Canadian fuels.

Vous pouvez voir qu'il y a également 24 milliards d'immobilisations et 14 milliards pour la prospection et les dépenses d'exploitation. Ces montants sont réinvestis dans le pays à plus de 90 p. 100. Autrement dit, l'argent est constamment recyclé.

La carte suivante portant sur les immobilisations de l'industrie montre la répartition générale des immobilisations au Canada.

Dans le bassin sédimentaire de l'Ouest canadien, où l'on trouve les tours de forage et les usines à gaz classiques, nous aurons cette année des dépenses de 16 à 18 milliards de dollars.

Il y aura en outre 5 milliards dans les sables bitumineux de la région de Fort McMurray et près de 1,5 milliard dans les installations extracôtières de l'Est. Comme vous en avez sans doute entendu parler, il y a un grand point d'interrogation dans cette dernière région parce que l'un des projets qui devait faire l'objet d'un examen réglementaire cette année a été reporté. Nous nous attendons cependant à des activités record de prospection dans les zones extracôtières de la Nouvelle-Écosse.

Nous avons une croissance annuelle régulière dans le Nord. De plus, si ce qu'on dit est vrai et que le pipeline de la vallée du Mackenzie se rapproche de l'étape de l'approbation du projet, il est probable que ce nombre augmentera sensiblement.

Enfin, comme vous pouvez le voir, les dépenses internationales ont augmenté chaque année. La plus grande partie de ces dépenses est faite sur la côte du golfe du Mexique, en Alaska et dans un ou deux pays du Moyen-Orient.

Pour examiner la croissance du secteur, on peut également considérer les paiements au gouvernement. On peut en effet constater que les impôts et les redevances actuelles du secteur canadien du pétrole et du gaz augmentent régulièrement avec les hausses de prix des dernières années.

Il importe également de noter sur le graphique les bandes foncées du milieu qui représentent les impôts que les sociétés ont versés au gouvernement fédéral. Les importantes augmentations qu'on voit sont dues au fait que l'industrie est devenue beaucoup plus importante et beaucoup plus rentable et que les dépenses capitalisées ne permettent plus de soustraire le revenu à l'impôt.

Nous nous attendons à verser au gouvernement fédéral quelque 5 milliards de dollars en impôts et 13 milliards de plus iront aux gouvernements provinciaux sous forme d'impôts et de redevances et pour payer des achats de terrains.

Vous pouvez voir à la page suivante que la raison de la croissance est très simple. Grâce à l'accès au marché des États-Unis et aux nouvelles technologies, nous avons pu augmenter sensiblement nos ventes.

La production de gaz naturel a augmenté chaque année depuis le début des années 80 et, dans certaines années, la hausse a été assez remarquable. Cette situation est attribuable dans une grande mesure à l'industrie américaine de l'électricité qui convertit ses centrales thermiques du charbon aux combustibles canadiens beaucoup plus propres.

You can see at the bottom of that page that Canadian crude oil production continues to grow every year. The main reason for that is the technology allowing the development of the oil sands.

Many of you will know that it was long predicted that development of the oil sands would be too costly to be economic. Those reserves, which rival those of Saudi Arabia, are now in full-stream production, and we expect a number of new projects over the coming years.

The point that I wanted to make, senators, is that that would not have happened without deregulation and the elimination of price controls, both here and in the United States. I address that specifically in our submission, and it is not just a criticism of Canada. In many parts of the Western world — and Phil is probably in a better position to talk about this than I — we saw a very strong government presence in the marketplace. Prices were capped and activity was artificially constrained.

With the Free Trade Agreement, the North American Free Trade Agreement and deregulation, companies were now prepared to enter the North American marketplace in a far more aggressive way.

The U.S. provided markets for projects that simply would not have been possible in a purely Canadian market. It was too small a market when you looked at the size of what was at stake.

The best examples in the oil industry are the oil sands and the Sable project on the East Coast. The population base and the economies in those regions simply are not large enough to sustain the type of activity and production that you need to bring those on stream. Those have been huge and very important economic development opportunities for those communities, as well as providing significant growth opportunities for the Canadian industry.

Where are we today? I think we are in a position where both governments recognize the importance of open borders. We have seen, from our point of view, very positive interaction between regulators in Canada and the United States on the development of new infrastructure.

Pipeline requirements have been coordinated while both regulators have done their own work. They have tried to simplify the processes and ensure that time lines are similar, which has allowed us to bring on new infrastructure quickly and with a minimum of regulatory lag.

Vous pouvez voir, au bas de cette page, que la production canadienne de brut continue aussi à augmenter chaque année. La principale raison est que la technologie permet d'exploiter les sables bitumineux.

Beaucoup d'entre vous vont se souviendront des prédictions selon lesquelles l'exploitation des sables bitumineux serait trop coûteuse pour être rentable. Les réserves de pétrole que recèlent ces sables sont comparables à celles de l'Arabie Saoudite. La production s'y fait maintenant à plein rendement. De plus, nous nous attendons à la réalisation d'un certain nombre de nouveaux projets dans les prochaines années.

Sénateurs, la conclusion à laquelle je voulais aboutir est la suivante: tout cela ne serait pas arrivé sans déréglementation et sans l'élimination du contrôle des prix aussi bien au Canada qu'aux États-Unis. J'aborde ce point en particulier dans notre mémoire. Ce n'est d'ailleurs pas une critique qui vise surtout le Canada. Dans beaucoup de pays du monde occidental — et Phil pourra probablement vous en parler mieux comme moi —, nous avons constaté une très forte présence du gouvernement dans le marché. Les prix sont soumis à des plafonds et l'activité subit des contraintes artificielles.

Grâce à l'Accord de libre-échange, à l'Accord de libre-échange nord-américain et à la déréglementation, les entreprises sont maintenant beaucoup plus disposées à agir d'une manière très dynamique sur le marché nord-américain.

La présence des États-Unis a assuré l'accès à des marchés qu'on n'aurait tout simplement pas pu envisager dans un contexte strictement canadien. En effet, le marché canadien est trop petit par rapport aux projets envisagés.

Dans le secteur pétrolier, les meilleurs exemples sont les sables bitumineux et le projet de l'île de Sable sur la côte Est. La population et l'économie de ces régions ne sont tout simplement pas suffisantes pour des projets de cette envergure et pour le niveau de production nécessaire afin d'atteindre le seuil de rentabilité. Les activités en question ont permis un développement économique extrêmement important des collectivités en cause et ont offert à l'industrie canadienne de grandes occasions de croissance.

Où en sommes-nous aujourd'hui? Je crois qu'on nous en sommes au point où les deux gouvernements reconnaissent l'importance de frontières ouvertes. À notre avis, nous avons assisté à une interaction très positive entre les responsables de la réglementation du Canada et des États-Unis en vue de la création de nouveaux éléments d'infrastructure.

Il a été possible de coordonner les exigences relatives aux pipelines et les organismes réglementation des deux pays ont fait leur travail. Ils se sont efforcés de simplifier les démarches et de coordonner leurs délais, ce que nous a permis d'établir rapidement la nouvelle infrastructure, avec un minimum de retard dû aux exigences de réglementation.

As we go forward, clearly issues of North American energy security loom large. There is no question that the American administration views Canada as an important element in its own energy security.

You can understand the interest if they can count on Canadian crude oil shipped via pipe as opposed to Middle Eastern oil shipped via tanker.

From our point of view, we have a resource that far outstrips our ability to consume it in any reasonable time frame, and which therefore offers us a tremendous opportunity.

I believe that our opportunities will remain very robust in the years ahead. We continue to see strong interest from the pipeline community in expanding into the North. We are seeing new forms of industry, such as coal bed methane. We are seeing tremendous growth in British Columbia.

Senator Austin may know that we now account for more revenues to the Government of British Columbia than the forest industry — \$1.7 billion last year, which is a considerable change from the \$500 million that had historically been the case.

Our challenge, I would argue, is to keep a sound trade policy environment in place while addressing some of the issues that we will need to deal with domestically.

There are concerns about taxation levels in Canada and the way that Kyoto is going to be implemented. In the Canadian industry you are competing against investments in the Middle East; and with finding and development costs of \$2 in Yemen, and \$12 or \$13 in Northern Alberta, you can see the need to remain competitive across the policy field.

In closing, I come back to my thesis. We have a sector that is now active in 11 of the 13 jurisdictions in Canada and spending record amounts of capital, driven by technology.

I think we are truly one of the success stories of free trade and deregulation. As I say in the paper, that is not just from the producer point of view. Study after study shows it also works better for the consumer.

The Chairman: Thank you very much.

Dr. J. Philip Prince, President, Canadian Energy Research Institute: Mr. Chairman, I represent the Canadian Energy Research Institute, along with Dr. Peter Miles, who is the senior vice-president of research for our institute.

The Canadian Energy Research Institute was established in 1975 to provide an independent source of analytical capacity in the energy sector for the benefit of Canadian governments, industry and the public. We have since then produced hundreds of studies, research monographs and so forth on the energy sector.

À mesure que nous avançons, il est clair que les questions de sécurité énergétique revêtent une très grande importance en Amérique du Nord. Il n'y a pas de doute que le gouvernement américain considère le Canada comme un élément important de sa propre sécurité énergétique.

On peut facilement comprendre l'intérêt des Américains si l'on compare le brut canadien livré par pipeline à du pétrole du Moyen-Orient transporté à bord de pétroliers.

À notre avis, nous possédons des ressources que nous ne pouvons tout simplement pas consommer nous-mêmes dans l'avenir prévisible et qui nous offrent donc des possibilités extraordinaires.

Je crois que nos débouchés resteront très solides dans les années à venir. Le secteur des pipelines continue à s'intéresser fortement à une expansion vers le Nord. Nous assistons à la naissance de nouvelles industries, comme l'exploitation du méthane des gisements houillers. La Colombie-Britannique connaît une croissance remarquable.

Le sénateur Austin sait probablement que le secteur pétrolier rapporte maintenant plus de recettes au gouvernement de la Colombie-Britannique que l'industrie forestière: 1,7 milliard de dollars l'année dernière, soit plus du triple des 500 millions que l'industrie versait auparavant.

Pour nous, le défi consistera, à mon avis, à maintenir un bon environnement commercial tout en nous attaquant aux problèmes qu'il faut régler sur le plan intérieur.

Il y a des préoccupations au sujet des niveaux d'imposition au Canada et de la façon dont le protocole de Kyoto sera appliqué. L'industrie canadienne doit concurrencer la production du Moyen-Orient: avec des coûts de prospection et de mise en valeur de 2 \$ au Yémen et de 12 \$ ou 13 \$ dans le nord de l'Alberta, il est clair que nous devons rester compétitifs sur le plan des politiques.

En conclusion, je reviens à ma thèse. Nous avons un secteur qui a maintenant des activités dans 11 des 13 provinces et territoires du Canada, qui fait des investissements record et qui applique des technologies de pointe.

Je crois que nous sommes vraiment l'un des meilleurs exemples de réussite du libre-échange et de la déréglementation. Comme je le dis dans notre mémoire, ce n'est pas seulement le point de vue du producteur. Il y a de plus en plus d'études qui établissent que ce régime avantage aussi le consommateur.

Le président: Merci beaucoup.

M. J. Philip Prince, président, Canadian Energy Research Institute: Monsieur le président, je représente le Canadian Energy Research Institute. Je suis accompagné de M. Peter Miles, premier vice-président de l'Institut chargé de la recherche.

L'Institut a été créé en 1975 pour constituer une source indépendante d'analyse dans le domaine de l'énergie, pouvant travailler dans l'intérêt des gouvernements, de l'industrie et du public du Canada. Depuis, nous avons produit des centaines d'études, de documents de recherche, et cetera au sujet du secteur énergétique.

Dr. Miles will give the introductory presentation. I wanted to introduce him and to emphasize that we are an objective, independent economic research and education organization.

It is not normally our role to try to address policy. It is our role to try to assist those who are making policy by giving them good background information, and that is what we hope to do for you today and also answer any questions you may have.

Dr. Peter L. Miles, Senior Vice-President, Research, Canadian Energy Research Institute: Mr. Chairman, we did manage to produce our pictures in colour. Technology was working for us today, and I have passed out some opening remarks accompanied by some charts.

Of course, as Phil said, I will be happy to answer your questions, but like him, I want to emphasize that we do not profess to any expertise in matters of trade law.

That said, let me just make a few observations about the evolution of the Canada-U.S. energy trade in recent years, and really I am echoing Pierre's comments about the enormous growth since the mid-1980s, when deregulation of the hydrocarbon industry occurred.

As you undoubtedly know, both the oil and gas trade were heavily regulated, as were domestic prices, in the late 1970s and early 1980s. That was true on both sides of the border, to different degrees and in different ways, and it had an extremely inhibiting effect on cross-border trade.

Today, of course, both oil and gas exports are effectively deregulated. It is true that an exporter still needs an NEB authorization, but I think it is clear that that does not involve any onerous requirement and that hydrocarbon trade is effectively deregulated, as is trade in electricity.

The principles of unrestricted trade are essentially embodied in the North American Free Trade Agreement, and they are the same ones that were initially formulated and included in the Canada-U.S. Free Trade Agreement of 1988.

Since 1987, gas exports from Canada to the U.S. have grown from about 1 TCF a year to some 3.7 trillion cubic feet in 2002. About 60 per cent of our gas production is exported, and remarkably, I think, Canadian natural gas now accounts for some 17 per cent of the U.S. consumption.

During the same period, oil exports have more than doubled to some 529 million barrels in 2002.

Electricity is a little different. It has its own idiosyncrasies, and electricity markets, of course, are only now being restructured, and even then, not everywhere in North America. I think it is

M. Miles présentera notre exposé liminaire. Je voulais moi-même présenter M. Miles et souligner que nous sommes un organisme objectif et indépendant de recherche économique et d'éducation.

Nous ne nous occupons pas normalement de questions de politique. Notre rôle consiste plutôt à aider ceux qui formulent les politiques en mettant à leur disposition de bons renseignements de base. C'est ce que nous espérons faire pour vous aujourd'hui, à part répondre à toute question que vous pourriez avoir.

M. Peter L. Miles, premier vice-président, Recherche, Canadian Energy Research Institute: Monsieur le président, nous avons réussi à produire nos images en couleurs. La technologie ne nous a pas trahis aujourd'hui. J'ai fait distribuer ces observations ainsi qu'un certain nombre de graphiques.

Bien sûr, comme Phil l'a dit, je serai heureux de répondre à vos questions, mais, comme lui, je tiens à dire que nous ne prétendons pas être des experts en droit commercial.

Cela étant dit, je voudrais présenter quelques observations sur l'évolution des échanges commerciaux Canada-États-Unis dans le domaine énergétique ces dernières années. En fait je vais confirmer ce qu'a dit Pierre au sujet de l'énorme croissance qui s'est produite depuis le milieu des années 80 et de la déréglementation de l'industrie des hydrocarbures.

Comme vous le savez sans doute, le commerce du pétrole et du gaz était étroitement réglementé, de même que les prix intérieurs, vers la fin des années 70 et le début des années 80. Cela était le cas des deux côtés de la frontière, même si c'était à des degrés différents et de différentes façons, mais cette réglementation avait pour effet d'entraver considérablement le commerce transfrontalier.

Aujourd'hui, les exportations de pétrole et de gaz sont déréglementées. Il est vrai qu'un exportateur a encore besoin d'une autorisation de l'Office national de l'énergie, mais je crois qu'il est clair que cette autorisation n'implique aucune exigence onéreuse et qu'en pratique, le commerce des hydrocarbures est déréglementé, de même que le commerce de l'électricité.

Les principes sur lesquels reposent les échanges sans entraves figurent essentiellement dans l'Accord de libre-échange nord-américain. Ce sont les mêmes que ceux qui se trouvaient à l'origine dans l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis de 1988.

Les exportations de gaz canadien aux États-Unis sont passées d'environ un milliard de pieds cubes (BPC) en 1987 à 3,7 BPC en 2002. Près de 60 p. 100 de notre production de gaz est exportée et, fait remarquable, je crois que le gaz naturel canadien représente maintenant quelque 17 p. 100 de la consommation des États-Unis.

Au cours de la même période, les exportations de pétrole ont plus que doublé, atteignant environ 529 millions de barils en 2002.

La situation est un peu différente dans le cas de l'électricité, qui a ses propres particularités. Bien sûr, la restructuration des marchés de l'électricité vient à peine de commencer, et ce n'est pas

recognized that there is a lot of work to do in harmonizing the regulation and integration of electricity networks on both sides of the border.

I do not think that is a trade policy issue so much as it is a regulatory issue, and as I understand it, is subject to considerable intergovernmental discussion and, probably, negotiation right now.

The subject of trade, although it has been quiescent, I think, since deregulation in the mid-1980s, was raised again about a year ago by the U.S. administration following publication of the report of the National Energy Policy Development Group.

That report noted that Canada's deregulated energy sector had become the U.S.'s largest overall energy trading partner. It is interesting that energy is still a bit of a hot potato when it comes to trade matters.

I do not know whether you have had a chance to look at that report, but I found it interesting that the first seven chapters talked about the desirability of reducing dependence on imports and increasing energy self-sufficiency.

It was only in chapter 8 that one read about the integration of the North American energy market and the view that integration should be fostered and developed even further.

In my view, again with the notable exception of electricity, it is hard to imagine how there could be closer integration or freer trade in energy than presently exists.

I think it is an area in which one always has to be vigilant, and of course in this country the shoe has been on the other foot. We have been concerned not so much with imports of energy but rather, given our size relative to that of the U.S., with the possibility that energy exports could, in some sense, be detrimental to the national interest. As we all know, Canadian history is replete with attempts to devise policies to foster east-west communication and trade to counter the, in some cases, more natural north-south economic gravity.

That, of course, is not government policy now, and as I mentioned, the governments of both countries are restricted in what they can do by way of trade policy by the NAFTA provisions.

It does seem to me as an informed layperson, and again not being an expert and not wishing to get drawn into a discussion of what the NAFTA provisions do or do not mean, that the energy provisions of NAFTA are widely misunderstood in the public domain.

One occasionally reads stories in the newspaper to the effect that those provisions require Canada to allow the U.S. to have access to X or Y per cent of our energy production. Of course,

partout en Amérique du Nord. Il est admis, je crois, qu'il reste encore beaucoup à faire pour harmoniser la réglementation et intégrer les réseaux d'électricité des deux côtés de la frontière.

Je ne crois pas que cela relève autant de la politique commerciale que de la réglementation et, si je comprends bien, la question fait l'objet d'importantes discussions intergouvernementales. Il est d'ailleurs probable que des négociations ont lieu à l'heure actuelle.

La question du commerce, qui ne suscitait plus de préoccupations depuis la déréglementation du milieu des années 80, a été soulevée à nouveau il y a un an par le gouvernement américain, après la publication du rapport du Groupe chargé de l'élaboration de la politique énergétique nationale.

Ce rapport signale que le secteur énergétique déréglementé du Canada est devenu le plus important partenaire des États-Unis pour ce qui est de l'ensemble du commerce de produits énergétiques. Il est intéressant de noter que l'énergie reste encore un sujet délicat quand on parle de commerce.

Je ne sais pas si vous avez eu l'occasion d'examiner ce rapport, mais j'ai trouvé intéressant le fait que les sept premiers chapitres parlent de l'opportunité de réduire la dépendance des États-Unis par rapport aux importations et d'augmenter le degré d'autonomie énergétique.

Ce n'est qu'au chapitre 8 qu'est abordée la question de l'intégration du marché énergétique nord-américain et que les auteurs expriment l'avis que l'intégration devrait être favorisée et développée encore plus.

À mon avis, sauf pour ce qui est de l'électricité, il est difficile d'imaginer comment l'intégration pourrait être plus étroite ou le commerce plus libre que cela n'est le cas actuellement.

Je crois que c'est un domaine où il est important de toujours rester vigilant. Bien sûr, dans notre pays, nous nous soucions non pas tant des importations d'énergie, mais plutôt, compte tenu de notre taille par rapport à celle des États-Unis, de la possibilité que les exportations d'énergie puissent, d'une façon ou d'une autre, être préjudiciables à l'intérêt national. Comme nous le savons tous, l'histoire du Canada est remplie de tentatives visant à concevoir des politiques qui favorisent la communication et le commerce est-ouest au détriment des relations économiques nord-sud, souvent plus naturelles.

Ce n'est cependant plus la politique du gouvernement aujourd'hui et, comme je l'ai mentionné, les gouvernements des deux pays doivent tenir compte, dans la formulation de leur politique commerciale, des contraintes que leur imposent les dispositions de l'ALENA.

Il me semble, à titre de profane éclairé et non pas du tout comme expert et sans vouloir être entraîné dans une discussion de ce que les dispositions de l'ALENA permettent ou ne permettent pas, que les dispositions de l'Accord relatives à l'énergie sont, dans l'ensemble, assez mal comprises du public.

Les journaux rapportent à l'occasion que ces dispositions imposent au Canada de permettre aux États-Unis d'obtenir un pourcentage donné de notre production d'énergie. De toute

that is not true. They do restrict the ability of governments to interfere in energy trade, which is quite a different matter from guaranteeing that the U.S. has the right to this or that number of gas molecules or barrels of oil.

I will also offer the observation that that lack of understanding may jeopardize public acceptance of our trading agreements. At the very least, I suggest they inhibit accurate public discussion of energy trade matters.

Now, if I can move on from those general comments, the charts that I have prepared all have to do with natural gas markets. My guess is that if the benefits of unrestricted energy trade were to be called into question, it would be with respect to natural gas. Therefore, I want to conclude by offering some observations on recent developments in natural gas markets.

Charts 1 and 2 provide some perspective on recent price developments. We can note in chart 1 a tendency for gas prices to drift upward over the past few years. Prices in Canada and the U.S. do track closely, except for the mid-1990s when there was a constraint on pipeline capacity out of the Western Canada Basin.

Gas prices were particularly high in 2000 and 2001, reflecting what some have referred to as a "perfect storm" in natural gas markets: a very cold winter, low storage and high demand, to some extent related to the coming on stream of increased electricity generating capacity that used gas as a fuel.

It is also interesting, I think, to note in chart 2 that, in real terms, natural gas prices now are at about the same level they were in the early 1980s. It is not as if we are at a point where prices are higher than they have ever been.

I do not want to make too much of that, however, because as we all know, in the early 1980s, prices were highly regulated. That provided a strong incentive for producers to find more gas, and an equally strong incentive for consumers to conserve on their use of natural gas, so we developed a large excess of productive capacity.

The price increases in the past couple of years reflect strong demand and a levelling-off in supply. Chart 3 just shows the trend in gas supply in Canada relative to the amount of gas drilling. Drilling has tended to continue to increase; production has tended to level off. That is providing fodder for considerable discussion these days.

The next chart, chart 4, is a bit fussy, but I find it a rather interesting way of summarizing what has happened recently and what some people are saying is likely to happen in the future.

What it does is show on the vertical axis the gas price plotted against the amount of gas production in Canada. I will not go over the whole of the history, but you can see that for a number of years following deregulation, prices tended to be flat; production

évidence, cela est faux. Les dispositions de l'ALENA limitent l'ingérence des gouvernements dans le commerce de l'énergie, ce qui est très différent du fait d'accorder aux États-Unis le droit de prendre tel ou tel pourcentage de notre pétrole ou de notre gaz.

Je voudrais également noter que le manque de compréhension peut compromettre l'acceptation par le public de nos accords commerciaux. Je crois que, pour le moins, il empêche un débat public objectif sur les questions relatives au commerce de l'énergie.

Après ces observations générales, je voudrais maintenant passer aux graphiques que j'ai établis et qui concernent tous les marchés du gaz naturel. J'ai l'impression que si les avantages d'un commerce sans restrictions des produits énergétiques étaient remis en question, on parlerait surtout du gaz naturel. Je veux donc conclure cet exposé en présentant quelques observations sur les développements récents survenus sur les marchés du gaz naturel.

Les graphiques 1 et 2 donnent une idée de l'évolution récente des prix. On peut noter, sur le graphique 1, la tendance des prix du gaz à monter dans les quelques dernières années. Les prix au Canada et aux États-Unis se suivent d'assez près, sauf dans le milieu des années 90 lorsqu'il y a eu des contraintes sur la capacité des gazoducs partant du bassin sédimentaire de l'Ouest canadien.

Les prix du gaz ont été particulièrement élevés en 2000 et en 2001, reflétant ce que certains ont appelé la «tempête parfaite» qui s'est abattue sur les marchés du gaz naturel: un hiver très froid, de faibles réserves et une forte demande, attribuable dans une certaine mesure à l'entrée en service de nouvelles centrales thermiques alimentées au gaz.

Je crois qu'il est également intéressant de noter, sur le graphique 2, qu'en termes réels, les prix du gaz naturel sont aujourd'hui à peu près au même niveau qu'au début des années 80. Il est donc difficile de dire que les prix actuels sont plus élevés qu'ils l'ont jamais été.

Je ne tiens pas à tirer des conclusions de ce facteur car, comme nous le savons tous, les prix étaient hautement réglementés au début des années 80. Cela a fortement incité les producteurs à trouver plus de gaz et les consommateurs, à réduire au maximum leur consommation. C'est ainsi que nous avons créé un important excédent de capacité productive.

Les hausses de prix des deux dernières années reflètent une forte demande et une stabilisation de l'offre. Le graphique 3 présente la tendance de l'offre de gaz au Canada par rapport au nombre de puits de gaz forés. Les forages ont eu tendance à augmenter, tandis que la production se stabilisait. C'est là un important sujet de discussion ces derniers temps.

Le graphique 4 est un peu plus compliqué, mais je trouve que c'est un moyen assez intéressant de résumer ce qui s'est récemment produit et qui, selon certains, pourrait probablement se reproduire à l'avenir.

Le graphique présente en abscisse le prix du gaz et, en ordonnée, la production gazière au Canada. Je ne vais pas reprendre toute l'histoire, mais vous remarquerez que, pendant quelques années après la déréglementation, les prix ont eu

tended to increase pretty substantially. In recent years, prices have tended to increase; production has tended not to increase very much.

Now, those who try to project, who try to forecast, and I have included here the two most recent sets of projections by the National Energy Board, are saying that they now think that growth of production will be smaller than they did a few years ago and that prices will tend to be higher.

The final point that I want to make vis-à-vis Canada and the U.S., if I were to show you a similar chart for the U.S., the relationship would be basically similar. Given the projections for gas demand in the two countries, it is interesting to note that there is a sharp divergence between what the Canadian analysts are saying with respect to the export capacity of the Canadian gas industry and what the Americans are saying. I am looking at chart 5 now.

The NEB, for example, is talking about the potential for a drop-off in exports of natural gas, whereas the United States Energy Information Agency, in their latest projection, sees continuing increases.

Now, I do not want to make too much of that. I do not know this, but I suspect that one or both of those agencies is not taking the whole North American picture into account. Clearly, the different results have to be either a function of different methods of doing the projection or different assumptions underlying the two analyses, and I have to say that we have not done any work to try and sort out why they are different.

I just want to conclude by saying that it is critical to understand that in an integrated market such as we have in North American natural gas, the three elements, natural gas production, demand and price, have to be, as we economists say, jointly determined. You have to look at all the demands in North America and all the production, and those production and demand factors will jointly determine price.

I suspect that a lot of people examining markets do not do that. It is a difficult and complicated thing to do. Most people probably do not do it, and that is why you are seeing these different assessments.

They are jointly determined, and it is not correct to say, as has been said in some quarters, that natural gas exports are in some sense determined by American needs. They are partly determined by that, but partly by a whole bunch of other factors.

Senator Setlakwe: My question is addressed to Mr. Alvarez and Dr. Miles. Things seem to be going extremely well for the oil and gas industry in Canada, and we do not have any major differences or conflicts with the United States.

You have said in your presentation, Mr. Miles, that Canada's sustainable-development-based energy strategies contribute to the health of the NAFTA economy and of our shared environment,

tendance à rester stables, tandis que la production augmentait assez considérablement. Ces dernières années, les prix ont eu tendance à grimper, tandis que la production n'augmentait plus très sensiblement.

Ceux qui font de la prévision — j'ai inclus ici les deux ensembles les plus récents de projections de l'Office national de l'énergie — pensent que la croissance de la production sera plus petite que dans les dernières années et que les prix monteront plus rapidement.

Mon dernier point, c'est que si je vous montrais un graphique concernant les États-Unis, les variations seraient essentiellement semblables. Compte tenu des projections de la demande de gaz dans les deux pays, il est intéressant de noter qu'il y a un écart très marqué entre ce que les analystes canadiens disent de la capacité d'exportation de l'industrie canadienne du gaz et ce que leurs homologues américains affirment. J'examine maintenant le graphique 5.

L'ONE, par exemple, parle de la possibilité d'une baisse des exportations de gaz naturel, tandis que l'Agence d'information sur l'énergie des États-Unis prévoit des hausses constantes dans ses dernières projections.

Je ne tire pas de conclusions particulières de ces chiffres. Sans avoir de certitude, je soupçonne que l'un ou l'autre des deux organismes ne tient pas compte de l'ensemble du tableau nord-américain. De toute évidence, les résultats différents dépendent soit de méthodes différentes de projection soit d'hypothèses de départ différentes. Je dois dire que nous n'avons nous-mêmes procédé à aucune analyse pour trouver la raison de cet écart.

En conclusion, je voudrais dire qu'il est essentiel de comprendre que, dans un marché intégré comme celui du gaz naturel en Amérique du Nord, les trois éléments — production, demande et prix du gaz — doivent être conjointement déterminés, comme nous autres économistes avons l'habitude de le dire. Il faut considérer toute la demande nord-américaine et toute la production. Ensuite, ces facteurs de production et de demande détermineront en commun le prix.

Je soupçonne que beaucoup des gens qui examinent les marchés ne procèdent pas de cette façon. Il faut dire que la méthode est difficile et compliquée. Il est probable que la plupart des gens ne le font pas, ce qui explique les évaluations différentes que nous voyons.

Ces facteurs sont déterminés conjointement. Il est inexact de dire, comme certains l'ont fait, que les exportations de gaz naturel sont en quelque sorte déterminée par les besoins américains. Cela est partiellement vrai, mais il y a aussi beaucoup d'autres facteurs en jeu.

Le sénateur Setlakwe: J'adresse ma question à M. Alvarez et à M. Miles. Les choses semblent aller extrêmement bien pour l'industrie du pétrole et du gaz au Canada. Nous n'avons pas de différends ou de conflits importants avec les États-Unis.

Monsieur Miles, vous avez dit dans votre exposé que les stratégies énergétiques fondées sur le développement durable du Canada contribuent à la vigueur de l'économie, dans le cadre de

and further, that a group recently established by NAFTA has developed closer energy integration among Canada, Mexico and the United States.

That seems to be working very well because there is a demand in the United States. There is a need for Canadian energy exports, be they oil, gas or electricity.

However, we have problems in other areas of trade with the United States and Mexico, mostly with the United States, and I wonder to what extent the Canadian petroleum and gas industry is not only aware of that — I am sure you are — but to what extent your policies and your influence with the Americans can help resolve them?

Mr. Alvarez: The one area, senator, where I think we could use more cooperation, by the way, is probably on the energy research and development side.

If we are going to continue to make progress on environmental issues, whether it is clean coal technology or new transmission, those kinds of things, if there is an area that I think is lacking, it would be in closer integration of R & D efforts on both sides of the border.

I just add that to your list.

Clearly, we are aware of the difficulties being faced by other sectors, and we have often said that the benefits of truly open borders are clearly demonstrated by the experience in our sector. We have tried to state to policy makers on both sides that if there is a case study on how to do it right, we think we are it.

On the other hand, there are those who have suggested that we should start linking some of these issues. That is not something that we in any way endorse. Linking issues like that rarely leads to positive benefits. In fact, they generally tend to further heat up the debates.

I think we share a great deal of the concern, particularly with the forestry industry that we work alongside in many parts of Western Canada. We share roads and facilities. Increasingly, we are also picking up forestry employees who are unfortunately not working right now.

We are well aware of it, but we are very concerned about any direct linkages simply because, (a), we do not think it will be effective; and (b), you do not want to set one off against the other, because lord knows where it will stop when it starts to spiral upwards.

Mr. Miles: Mr. Chairman, the only observation I would offer is that, in contrast to some of the other sectors that Senator Setlakwe may have in mind, the energy sector is characterized by a free and competitive market. There is probably less government intervention in oil and gas than in some of the others.

l'ALENA, et à la santé de notre environnement commun. Vous avez ajouté qu'un groupe récemment établi par l'ALENA avait travaillé à une intégration énergétique plus étroite entre le Canada, le Mexique et les États-Unis.

Cela semble marcher très bien parce que la demande est forte aux États-Unis. Les Américains ont besoin des exportations d'énergie canadiennes, qu'il s'agisse de pétrole, de gaz ou d'électricité.

Toutefois, nous avons des problèmes dans d'autres secteurs de notre commerce avec les États-Unis et le Mexique, et surtout avec les États-Unis. Je me demande dans quelle mesure l'industrie canadienne du pétrole et du gaz est non seulement consciente de cette situation — je suis sûr qu'elle l'est —, mais cherche à user de son influence auprès des Américains pour contribuer au règlement de ces problèmes.

M. Alvarez: Soit dit en passant, sénateur, le seul secteur où nous aimerions voir une plus grande coopération est probablement celui de la R-D dans le domaine énergétique.

Pour continuer à faire des progrès dans le domaine environnemental, qu'il s'agisse d'une technologie propre du charbon ou de nouveaux moyens de transmission, il nous faudrait probablement travailler en vue d'une intégration plus serrée des efforts de R-D des deux côtés de la frontière.

Je voulais juste ajouter cet élément à votre liste.

Bien entendu, nous sommes au courant des difficultés que connaissent d'autres secteurs. J'ai souvent dit que l'expérience de notre secteur montre clairement les avantages de frontières vraiment ouvertes. Nous avons essayé d'expliquer aux décideurs des deux parties que s'il y a une étude de cas à faire pour déterminer comment agir au mieux, c'est dans l'industrie du pétrole et du gaz qu'il faudrait la réaliser.

Par ailleurs, certains disent que nous devrions commencer à établir des liens entre les différents secteurs. Ce n'est pas une chose que nous sommes prêts à appuyer d'une façon quelconque. Relier des domaines différents aboutit rarement à des résultats positifs. En fait, on ne fait souvent qu'envenimer davantage la situation.

Nous partageons les préoccupations, surtout de secteurs comme celui des forêts avec lequel nous collaborons à beaucoup d'endroits de l'ouest du Canada. Nous partageons des routes et des installations. De plus en plus d'ailleurs, nous essayons d'embaucher des travailleurs forestiers parce qu'ils sont malheureusement en chômage à l'heure actuelle.

Nous sommes bien conscients de la situation, mais nous craignons tout lien direct parce que, d'abord, nous ne croyons pas que ce serait efficace; ensuite, nous ne voulons pas donner l'un en contrepartie de l'autre parce que Dieu seul sait où cela peut finir si nous nous engageons dans cette voie.

M. Miles: Monsieur le président, la seule observation que je puisse faire, c'est que contrairement à certains autres secteurs auxquels le sénateur Setlakwe peut penser, le secteur de l'énergie se caractérise par un marché libre et compétitif. Il y a probablement moins d'intervention gouvernementale dans le pétrole et le gaz que dans d'autres domaines.

Any time there is intervention, then there is room for suspicion that markets are not working in an unfettered way.

The Chairman: Is not the real issue with energy that the Americans have a deficit? They have used up their own energy supplies. They are totally dependent on finding new supplies — from Venezuela, which must be giving them great concern, Mexico and us.

In a way, we get a free ride because they need it and we have it. Is not that the situation?

Mr. Miles: I would say, partly, but think, for example, about the energy bill. It did not get passed in the last Congress, although it may be resuscitated. It had provisions that would have effectively subsidized the construction of a pipeline to bring Alaskan gas to the U.S.

The Chairman: However, would it not have to come across Canada?

Mr. Miles: Yes, but that could bias decision-making in an uneconomic way.

Mr. Prince: I would like to comment on the notion of linking these areas. From an analytical and objective viewpoint, my principal concern is that these individual businesses are each very complex in their own way, and it is very difficult to thoroughly understand the nuances and the issues that the Americans raise, for example, in softwood lumber, and compare them to things that might happen in the oil and gas sector.

It would seem to me that it would be very difficult to try to link one situation with another appropriately. It is probably better to let the individuals in each industry who are very knowledgeable deal with the issues.

Senator Setlakwe: I understand what you are saying, but my concern is that here we have a situation where the Americans desperately need our products, yet there are other areas where they feel they can do without them for either a temporary or a permanent reason.

Even if you exclude linkage or trade-offs, nevertheless, you have contacts among Americans, you speak to them and you are aware of our problems. Do you mention our other problems to them? Is that a subject of conversation?

Mr. Prince: For me, at least, that is sometimes the subject of informal conversations with people in the United States. However, formal presentations are normally made on a specific topic, and it does not vary. It does not get raised.

Mr. Alvarez: Senator, it is interesting to note that it was only five years ago that we were before Senator Max Baucus on the Hill in Washington when he was strenuously objecting to these imports of subsidized Canadian natural gas.

Or chaque fois qu'il y a intervention, on soupçonne que les marchés ne fonctionnent pas sans restrictions.

Le président: N'est-il pas vrai que les choses vont bien dans le secteur de l'énergie parce que les Américains souffrent d'une pénurie? Ils ont épuisé leurs propres réserves énergétiques et sont totalement tributaires de nouvelles sources d'approvisionnement, notamment du Venezuela — qui doit leur causer actuellement beaucoup de soucis —, du Mexique et du Canada.

D'une certaine façon, nous pouvons en profiter parce qu'ils ont besoin de nos ressources. N'êtes-vous pas d'accord?

M. Miles: Partiellement, mais pensez par exemple au projet de loi sur l'énergie. Le dernier Congrès ne l'a pas adopté, bien qu'il puisse être ressuscité. Il contenait des dispositions qui auraient permis de subventionner la construction d'un pipeline destiné à transporter le gaz de l'Alaska vers les États-Unis.

Le président: Mais ce pipeline n'aurait-il pas dû traverser le Canada?

M. Miles: Oui, cela aurait pu influencer l'adoption d'une décision sans souci de rentabilité.

M. Prince: J'aimerais présenter une observation sur la notion d'établissement de liens entre ces secteurs. D'un point de vue analytique objectif, ma principale préoccupation est que chacune des entreprises en cause est en soi très complexe et qu'il est très difficile de comprendre parfaitement les nuances et les questions que les Américains soulèvent, par exemple, dans l'affaire du bois d'œuvre résineux, afin d'établir des comparaisons avec ce qui pourrait se passer dans le secteur du pétrole et du gaz.

Il me semble qu'il serait très difficile d'établir des liens logiques entre une situation et l'autre. Il vaut probablement mieux laisser les responsables de chaque industrie, qui sont ceux qui s'y connaissent le mieux, s'occuper de leurs problèmes propres.

Le sénateur Setlakwe: Je comprends ce que vous voulez dire, mais nous avons là une situation où les Américains ont désespérément besoin de nos produits, tandis qu'ils estiment qu'ils peuvent s'en passer à titre provisoire ou permanent dans d'autres secteurs.

Même si l'on exclut les liens et les compromis, il reste que vous avez des contacts chez les Américains, que vous leur parlez et que vous êtes au courant de nos problèmes. Mentionnez-vous nos autres problèmes dans vos entretiens avec eux? Vous arrive-t-il d'aborder ces problèmes?

M. Prince: En ce qui me concerne personnellement, j'ai parfois des conversations informelles avec des Américains. Toutefois, les exposés officiels que nous présentons portent normalement sur un sujet précis, sans digressions. La question des autres secteurs n'est donc pas soulevée.

M. Alvarez: Sénateur, il est intéressant de noter que nous avons comparu, il y a seulement cinq ans, devant le sénateur Max Baucus au Capitole, à Washington, au moment où il s'opposait très énergiquement aux importations de gaz naturel canadien subventionné.

Through the early 1990s, we had a very vigorous and aggressive campaign to deal with some of our own issues regarding the United States.

We have been strong proponents of the way that open markets have benefited us. We pointed out regularly that there are examples of where regulators can deal with technical issues on both sides of the border to the advantage of both.

We do remind the Americans that it was not that long ago that we were the ones facing countervail investigations.

We are familiar with the point and we do discuss it, but we are concerned about how governments get engaged in trade battles, because it is not just countries that get hurt, it is individual companies as well.

Senator Austin: As you have said, the shape of the industry has changed quite dramatically over the years. The perception today, I think certainly in Ottawa, is one of affording the "national treatment" to the U.S. in our gas and oil sectors under NAFTA.

In other words, their buyers are treated as Canadian buyers, and the sellers are treated as sellers, and there is a continental market in the energy system.

I do not think that there are misconceptions amongst the policy makers in the system. I cannot take responsibility for editorial writers or some other people.

I would like to explore two subjects with you. One relates to Kyoto, and the suggestion that Canadians have made that when we supply the United States with relatively non-polluting clean oil and low-sulphur oil and natural gas, there should be a Kyoto premium attached to these products. We get no credit, as you know, from the Kyoto system for producing these products.

In fact, they are charged to us, to the extent that they are treated as pollutants, and the oil sands are high on that calculation. They are charged against Canada under Kyoto, and yet we are transferring the environmental benefit to the U.S. consumer and paying for it at the same time.

I wonder if you would respond to that perception.

Mr. Alvarez: Your depiction is quite correct, senator. I would add, though, that I think we should remember that our contributions to clean energy have also played a significant role in air quality improvements along the Canada-U.S. border with the substitution of natural gas for coal. A lot of those clean-energy power plants and industrial facilities have benefited not only the Americans, but since air does not recognize borders, have also had a tremendously positive impact on Canadian air quality. I know you are well aware of that.

Your characterization of the credit for export I think raises two issues. I have raised it with United States officials, and they more or less said to me, "Well, we will take the charge until we get the jobs and the royalties that go with it," which is a bit of a flippant

Au début des années 90, nous avons eu d'importantes campagnes en vue de régler certains des problèmes que nous avions avec les États-Unis.

Nous sommes de chauds partisans des marchés ouverts dont nous avons profité. Nous disions régulièrement que c'était là des exemples de la façon dont les organismes de réglementation peuvent résoudre des problèmes techniques des deux côtés de la frontière à l'avantage mutuel des deux parties.

Nous rappelons aux Américains qu'il n'y a pas si longtemps, nous étions en butte à des enquêtes relatives aux droits compensateurs.

Nous connaissons bien le sujet et nous en discutons, mais nous craignons la façon dont les gouvernements engagent des batailles commerciales parce que les préjudices touchent non seulement les pays, mais aussi des sociétés particulières.

Le sénateur Austin: Comme vous l'avez dit, l'industrie a évolué d'une façon remarquable avec les années. Nous avons l'impression, du moins à Ottawa, que nous accordons actuellement aux États-Unis le «traitement national» prévu par l'ALENA dans le secteur du pétrole et du gaz.

Autrement dit, leurs acheteurs et leurs vendeurs sont traités comme s'ils étaient canadiens et comme si nous avions un marché continental de l'énergie.

Je ne crois pas qu'il y ait de fausses idées parmi les décideurs. Je ne peux pas assumer la responsabilité de ce qu'écrivent les journalistes et d'autres.

J'aimerais examiner deux questions avec vous. La première porte sur Kyoto et sur l'idée lancée par les Canadiens selon laquelle nous avons droit à une prime aux termes du protocole de Kyoto quand nous fournissons aux États-Unis des produits énergétiques relativement peu polluants, comme du pétrole à faible teneur en soufre et du gaz naturel. Comme vous le savez, nous n'obtenons aucun crédit aux termes de Kyoto pour la production de ces formes d'énergie.

En fait, ils nous sont comptés comme polluants, surtout pour ce qui est des sables bitumineux. Aux termes de Kyoto, ces produits servent à nous pénaliser même si nous en transférons les avantages environnementaux aux consommateurs américains.

Qu'en pensez-vous?

M. Alvarez: Vous avez parfaitement raison, sénateur. Permettez-moi d'ajouter cependant que nos contributions à l'énergie propre ont également joué un rôle important dans l'amélioration de la qualité de l'air le long de la frontière canado-américaine par suite du remplacement du charbon par du gaz naturel. Beaucoup des centrales thermiques et des installations industrielles propres ont profité non seulement aux Américains, mais aussi aux Canadiens puisque l'air ne reconnaît pas les frontières. Je sais que vous êtes très conscient de cela.

Ce que vous dites des crédits à l'exportation soulève deux questions. J'en ai parlé à des responsables américains, qui m'ont plus ou moins dit: «Eh bien, nous garderons les crédits tant que nous n'aurons pas les emplois et les redevances qui les

response, but I think it does put into context the fact that there is a CO₂ charge that goes with it. There is also a tremendous uplift in terms of economic activity, productivity, jobs and investment here in Canada, with half a million Canadians working in the oil and gas sector.

Those benefits are not restricted to us. Anywhere from a third to 50 per cent of the economic activity associated with an oil sands plant comes out of Ontario and Quebec — steel, cars, trucks, and those kinds of things.

I think your point, though, does address a very important issue. A fundamental flaw in Kyoto is that because it does not have global coverage, because some countries are in and some are not, an imbalance is occurring.

The most pronounced one is between Canada and the United States. There is no doubt about it. We raised the issue throughout the Kyoto debate, and it is further exacerbated by the fact that the Canadian oil and gas industry is the only one in the world with a target to reduce submissions.

None of our competitors have that. The Venezuelans do not, to pick up on another senator's comments, nor do the Mexicans or OPEC. None of those countries have those charges, yet we still have to compete in a marketplace where we do not set the price.

Your point is a good one, and it is one of the flaws that are the result of the Kyoto process not being a truly global agreement, but rather a very selective agreement with very selective coverage.

Senator Austin: It is a conceptual issue, but it is one that I put aside and treat, as you say, with a considerable degree of flippancy, the economic benefits argument that does not deal with the environmental issue.

Without our energy, there would be fewer jobs in the United States. There is higher-cost economic activity in the United States. The game plays itself to neutral in that argument.

We are still in that strange situation that you mentioned, Mr. Alvarez, where we are conferring an environmental benefit on the United States, far from the border in many cases, and paying under Kyoto to do that. I do not know if there is a solution to our problem, but we definitely have one.

Your oil and gas sector is not currently a problem at NAFTA, and I hope it never becomes one, but there is an aspect to the U.S. demand system that relates to Mexico. We will see the Mexican economy experience serious stress in 2005, 2006, 2007, where they simply will run out of energy capacity.

Their electrical system is almost in chaos today and their oil and gas industry is stressed, and yet they have enormous shut-in gas reserves, non-associated gas reserves in the Bergus Basin and other reserves in the Gulf of Mexico.

accompagnent.» C'est un peu désinvolte, mais je crois que cette déclaration met en perspective le fait qu'il y a une charge correspondante de CO₂. L'opération a aussi des avantages extraordinaires sur les plans de l'activité économique, de la productivité, des emplois et de l'investissement au Canada, puisqu'un demi-million de Canadiens travaillent dans le secteur du pétrole et du gaz.

Ces avantages ne se limitent pas à nous. Entre un tiers et 50 p. 100 de l'activité économique associée à une usine d'extraction du pétrole des sables bitumineux vient de l'Ontario et du Québec sous forme d'acier, de voitures, de camions, et cetera.

Toutefois, votre observation soulève une question très importante. Le protocole de Kyoto souffre d'une lacune fondamentale à cause du déséquilibre découlant de l'absence d'une application universelle, certains pays étant inclus et d'autres pas.

Le déséquilibre le plus prononcé se situe indubitablement entre le Canada et les États-Unis. Nous en avons parlé tout le long du débat sur Kyoto. Le problème est aggravé par le fait que l'industrie canadienne du pétrole et du gaz est la seule du monde qui doit viser à réduire ses émissions.

Aucun de nos concurrents n'a à le faire. Pour reprendre les observations d'un autre sénateur, le Venezuela n'a pas à le faire, pas plus que le Mexique ou l'OPEP. Aucun de ces pays n'a des obligations, mais nous devons leur faire la concurrence dans un marché où nous ne fixons pas les prix.

Votre observation est très bonne. Vous avez mis le doigt sur l'un des défauts de Kyoto attribuable au fait que ce n'est pas un accord vraiment universel, mais un accord très sélectif, dont la couverture est très sélective.

Le sénateur Austin: C'est une question conceptuelle, que je mets de côté et que je traite, comme vous le dites, avec beaucoup de désinvolture. C'est l'argument des avantages économiques qui ne se rattachent pas aux questions environnementales.

Sans notre énergie, il y aurait moins d'emplois aux États-Unis. Notre énergie engendre une activité économique d'une valeur élevée chez les Américains. Il y a donc des arguments des deux côtés.

Nous nous trouvons encore dans cette drôle de situation que vous avez mentionnée, monsieur Alvarez, puisque nous conférons un avantage économique aux États-Unis, souvent loin de la frontière, et sommes en même temps pénalisés aux termes de Kyoto. Je ne sais pas s'il existe une solution à notre problème, mais le problème existe bel et bien.

Le secteur du pétrole et du gaz n'occasionne pas actuellement de difficultés dans le cadre de l'ALENA. J'espère que cette situation durera. Il y a cependant un aspect de la demande des États-Unis qui se rapporte au Mexique. Nous nous attendons à ce que l'économie mexicaine connaisse de sérieuses difficultés en 2005, 2006 et 2007 à cause de la pénurie de capacités énergétiques.

Le réseau électrique du Mexique est déjà en mauvais état aujourd'hui. Son industrie du pétrole et du gaz est soumise à des contraintes, malgré les énormes réserves de gaz inutilisées que le pays possède dans le bassin de Bergus et dans le golfe du Mexique.

I wonder whether, in a NAFTA context, the Canadian oil and gas industry has any views on what may be expected from Mexico with respect to their own requirements and with respect to their dependency on the United States for natural gas.

Do you see the Americans tolerating that dependency when their own shortages of supply in the South are increasing, so that the transportation costs to get gas from other parts of the United States raises the price of energy there?

Mr. Prince: I am not sure that I can cover the entire breadth of your question, senator, but the Mexican situation is very difficult because their constitution does not allow foreign companies to come in and develop their reserves.

I think that the situation that you have described is going to put a lot of pressure on them to change that. In the past few months, they have attempted to introduce a service contract approach to having foreign companies come in and develop their reserves.

I am relatively skeptical about whether that will be really successful in addressing the full scope of their problems. Therefore, I think that eventually they will have to review that historically difficult situation that does not allow for foreign capital to develop the reserves for them.

Those are private arrangements between Mexican and American companies, and I am not sure what the United States might do, other than talk to the Mexicans further about the potential for opening their market to foreign capital.

After all, that is, in a sense, how Canadian resources were developed in the early stages. It worked because we had compatible market systems at the time and it has been very beneficial for us.

This is a very emotional issue for the Mexicans and it is not going to be very easy to resolve it. I do not think it will be resolved by 2006 and the pressure will start to build.

Senator Austin: The Cheney report, if I can call it that, has not been moved along as quickly as I think the administration thought it would be.

Could you give us an update on where you think it is in the U.S. policy structure today, particularly as it affects Canada?

Mr. Alvarez: I happened to be there, quite coincidentally, on Capitol Hill the day the report came out.

I think you can cut it into several slices, senator. One is the ANWR issue. As you know, the opening of the Alaskan Natural Wildlife Reserve was a very significant part of it.

I think it is well known that that issue is stalled, that there is an attempt to find some kind of compromise, but there are a number of senators, including Republicans, who do not support that initiative. Therefore, it is "in the system," as it were.

Je me demande si, dans le contexte de l'ALENA, l'industrie canadienne du pétrole et du gaz a un avis sur ce qu'on peut attendre du Mexique pour ce qui est de ses propres besoins et de sa dépendance des États-Unis dans le domaine du gaz naturel.

Croyez-vous que les Américains toléreront cette dépendance compte tenu des pénuries qui se manifestent de plus en plus dans le Sud et du fait que les frais de transport nécessaires pour obtenir du gaz d'autres régions des États-Unis vont accroître le prix de l'énergie dans le Sud?

M. Prince: Je ne suis pas sûr de pouvoir de pouvoir donner une réponse complète à votre question, mais la situation au Mexique est difficile parce que sa constitution interdit aux sociétés étrangères de mettre en valeur les réserves nationales de gaz.

Je crois que la situation que vous décrivez soumettra les Mexicains à des pressions qui les inciteront à envisager des changements. Au cours des derniers mois, ils ont essayé une approche basée sur les contrats de services pour permettre à des sociétés étrangères d'exploiter leurs réserves de gaz.

Je suis assez sceptique sur les chances globales de succès de ces tentatives. Je crois que les Mexicains vont devoir réexaminer les conditions historiques difficiles qui interdisent l'intervention du capital étranger pour mettre en valeur leurs réserves.

Ce sont des arrangements privés entre sociétés mexicaines et américaines. Je ne suis pas sûr de ce que les États-Unis peuvent faire, à part inciter les Mexicains à ouvrir leur marché au capital étranger.

Après tout, c'est ainsi, d'une certaine façon, que les ressources canadiennes ont été mises en valeur aux premiers stades. Nous avons réussi parce que nous avons des systèmes de marché compatibles à l'époque. Nous en avons beaucoup bénéficié.

C'est une question qui suscite beaucoup d'émotion au Mexique et qui ne sera donc pas facile à régler. Je ne crois pas qu'une solution sera trouvée d'ici 2006. Des pressions de plus en plus intenses vont s'exercer.

Le sénateur Austin: Le rapport Cheney, si je peux l'appeler ainsi, n'a pas avancé aussi rapidement que le gouvernement le pensait.

Pouvez-vous nous dire où il en est aujourd'hui dans la structure américaine, surtout en ce qui concerne le Canada?

M. Alvarez: Il se trouve que j'étais présent au Capitole le jour où le rapport a paru.

Je crois, sénateur, qu'il faut le découper en plusieurs tranches. L'une concerne, comme vous le savez, l'ouverture de la Réserve faunique nationale de l'Arctique.

Il est notoire, je crois, que cette question est en suspens et qu'on tente de trouver un compromis, mais qu'il y a un certain nombre de sénateurs, y compris des républicains, qui n'appuient pas cette initiative. Par conséquent, elle est en attente.

The second big component was the Alaskan gas proposal, as you well know, and which involved huge market subsidization. That has gone back to the companies to re-examine how a project could proceed without as much direct market intervention.

One of the big concerns was that there was a price-support mechanism built into the assistance. It was not just an issue of loan guarantees or accelerated capital costs. There was an actual market intervention.

Senator Austin: It was a price maintenance system —

Mr. Alvarez: Absolutely.

Senator Austin: — in order to amortize the investments on that pipeline, which would have what kind of impact on Canadian gas producers?

Mr. Alvarez: Well, it is an interesting question, because when you bring 5, 6, 7 BCF of gas a day into a market with one swing of a switch, it is going to, at a minimum, have a short-term impact. I will leave that to these guys to answer.

Two or three other parts of the energy bill are of note. There was a big push to open up more of the Rockies and some of the offshore areas, which has met with absolutely no success.

Probably the greatest success has been on the R & D side, where the Cheney report talked a lot about alternative fuels and new energy sources — ethanol, hydrogen. That is the area where there has been the greatest sustained interest from a broad coalition of legislators and where there has been actual progress, including in the recent State of the Union address, with a massive injection of capital into the hydrogen side.

I think, senator, the rest of it has not progressed very far.

Senator Di Nino: There is no question that the sector that you represent, Mr. Alvarez, has probably had success at least equal to the Auto Pact in the trade relationship with the U.S. I think you refer to it as the “integration” of the industry.

We have heard witnesses talk about further integration, or silent integration, or an ongoing process of potential integration. A number of people have questioned the potential impact on our sovereignty, and I wonder if either or both of you can comment on that.

Mr. Alvarez: Of the major projects, senator, that have come through recently, the two best examples are the Alliance pipeline, which goes from Fort St. John down to Chicago, and the Sable offshore pipeline, which goes from the Sable platform, which is about 200 kilometres offshore from Nova Scotia, down into the Boston market.

Both of those serve Canadian and U.S. customers. Both of those went through completely separate environmental regulatory reviews and both were licensed by the national regulators; but

Le projet du gaz de l'Alaska est le deuxième élément important du rapport. Comme vous le savez, il aurait fallu verser d'énormes subventions. Le projet a été renvoyé aux entreprises pour qu'elles déterminent comment procéder sans une intervention aussi directe dans le marché.

Le problème est qu'un mécanisme de soutien des prix était intégré dans l'aide. Il ne s'agissait pas simplement de garanties de prêts ou d'un amortissement accéléré du capital. Il était question d'une intervention réelle dans le marché.

Le sénateur Austin: C'était un système de maintien des prix...

M. Alvarez: Exactement.

Le sénateur Austin: — destiné à amortir les investissements dans le pipeline. Quels en auraient été les effets sur les producteurs canadiens de gaz?

M. Alvarez: C'est une question intéressante. Si vous pouvez fournir au marché 5, 6 ou 7 milliards de pieds cubes de gaz par jour simplement en appuyant sur un bouton, le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il y aura des incidences à court terme. Je laisserai les autres répondre à cette question.

Deux ou trois autres éléments du projet de loi sur l'énergie sont dignes de mention. Il y a eu de grands efforts pour ouvrir une plus grande zone des Rocheuses et quelques régions extracôtières, mais ces efforts n'ont eu aucun succès.

La plus grande réussite a probablement été enregistrée sur le plan de la R-D. Le rapport Cheney faisait grand cas des combustibles de remplacement et des nouvelles sources d'énergie, comme l'éthanol et l'hydrogène. C'est dans ce domaine qu'il y a eu le plus d'intérêt de la part d'une importante coalition de législateurs et le plus de progrès, notamment grâce au récent discours sur l'état de l'Union qui annonçait de très gros investissements dans le domaine de l'hydrogène.

Le reste, sénateur, n'est pas allé très loin.

Le sénateur Di Nino: Il n'y a pas de doute que le secteur que vous représentez, monsieur Alvarez, a eu probablement au moins autant de succès que le Pacte de l'automobile dans les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Je crois que vous avez parlé d'«intégration» de l'industrie.

Nous avons entendu des témoins parler d'une plus grande intégration, d'une intégration tacite ou d'un processus continu d'intégration potentielle. Certains se sont posé des questions au sujet des effets possibles sur notre souveraineté. Auriez-vous, l'un ou l'autre, des observations à ce sujet?

M. Alvarez: Sénateur, au nombre des grands projets récents, les deux meilleurs exemples sont le projet de pipeline d'Alliance, qui va de Fort St. John à Chicago, et le projet de pipeline de l'île de Sable reliant la plate-forme de l'île de Sable, qui se trouve à environ 200 km de la côte de la Nouvelle-Écosse, au marché de Boston.

Les deux doivent desservir des clients canadiens et américains. Les deux ont fait l'objet d'examen environnementaux complètement distincts et ont été approuvés par les organismes

there was a concerted effort by regulators on both sides to schedule hearings, information requests and so on so that the applicants could proceed in a logical way, and it worked extremely well.

We did not feel that Canada was losing any sovereignty in that. The role of legislators and regulators on both sides was fully respected, and I think we ended up with better reviews and better approvals, by the way.

There is always a concern in any trade arrangement that you are giving away something; that you could have got more from somebody else. That is always a risk, but I think that is more of an economic argument than a sovereignty issue.

It is not an issue that we are concerned about. Canadian companies are now having tremendous success internationally. We do not want to see our companies fettered, so we should not fetter others.

My view is that this is not an issue of concern, particularly when we look at the benefits to the U.S. economy of working with Canada and, reciprocally, Canada benefits from a strong U.S. economy.

Mr. Prince: I do not have much to add. I generally agree. The one thing I might say, though, is if you look at it from the other side, if you postulated a situation where we restricted the use of our resources to the market within Canada, then we would have many more years' worth of supply available for Canadian use; but then we also get into a situation where we are putting the value of those resources in future years at risk, when other sources of energy become available that are perhaps cheaper.

It is not an easy question. When you start interfering with the market's capacity to project into the future, you have to have a pretty good crystal ball, or else you might get the wrong answer.

If we restrict the use of energy, and then hydrogen power comes along and oil and gas become very much less valuable, then we have lost all that development capacity along the way.

It is not an easy strategy to adopt.

Senator Di Nino: One other point, we have heard several times in the last few weeks that we have been at this that maybe we do not understand, or Canadians or Canadian industry do not understand fully, the implications of the political system and the alliances that build within that sphere of influence.

As you mentioned, it was not that many years ago that the gas industry was being accused of being subsidized, and you were able to overcome that. I wonder if I could ask all of our witnesses to comment on whether there is any validity to the criticism that we

de réglementation nationaux. Ces organismes ont fait un effort concerté pour organiser leurs audiences, leurs demandes de renseignements, et cetera de façon à permettre aux demandeurs de procéder d'une façon logique. Tout s'est déroulé extrêmement bien.

Nous n'avons pas eu l'impression que le Canada perdait une partie de sa souveraineté. Le rôle des législateurs et des responsables de la réglementation a été respecté des deux côtés. Je crois d'ailleurs que nous avons eu de meilleurs examens et de meilleures approbations.

On craint toujours, dans tout accord commercial, d'être obligé de céder quelque chose ou d'avoir peut-être manqué l'occasion d'en obtenir davantage de quelqu'un d'autre. C'est effectivement un risque, mais il s'agit plus d'une considération économique que d'une question de souveraineté.

Ce n'est pas un aspect que nous craignons. Les sociétés canadiennes ont maintenant un grand succès sur la scène internationale. Nous ne voulons pas qu'on fasse du tort à nos sociétés; par conséquent, nous ne cherchons pas à faire du tort aux autres.

À mon avis, il n'y a pas lieu de s'inquiéter, surtout si l'on considère les avantages que l'économie américaine retire de sa collaboration avec le Canada et, réciproquement, des avantages que le Canada retire d'une forte économie américaine.

M. Prince: Je n'ai pas grand-chose à ajouter. Je suis d'accord en général. Il y a cependant un point que je voudrais mentionner. Il est intéressant d'examiner la situation inverse. Supposons que le Canada limite l'utilisation de ses ressources à son propre marché, gardant donc pour les Canadiens des réserves pouvant durer un très grand nombre d'années. Nous pourrions nous rendre compte plus tard que nous avons compromis la valeur future de ces ressources car il est possible que d'autres sources d'énergie moins coûteuses soient mises au point entre-temps.

Ce n'est pas une question facile. Quand on commence à intervenir dans la capacité future du marché, on a intérêt à disposer d'une bonne boule de cristal. Autrement, on risque fort de choisir la mauvaise solution.

Si nous limitons l'utilisation de l'énergie, puis qu'il nous soit possible dans quelques années d'utiliser l'hydrogène, le pétrole et le gaz risquent d'avoir moins de valeur, et nous aurons perdu la capacité que nous aurons développée jusque-là.

Il n'y a pas de solutions faciles.

Le sénateur Di Nino: Au cours des dernières semaines, nous avons entendu plusieurs témoins dire que nous ne comprenons peut-être pas assez, ou que les Canadiens ou l'industrie canadienne ne comprennent pas pleinement les ramifications du système politique et les alliances qui se forment dans cette sphère d'influence.

Comme vous l'avez mentionné, l'industrie du gaz était accusée, il n'y a pas si longtemps, d'être subventionnée, mais vous avez réussi à surmonter cette difficulté. Puis-je demander à tous les témoins de nous dire si, à leur avis, il est exact que nous ne

do not understand, for instance, that politics is more local, that maybe we should not be directing our resources so much at Washington, but maybe spreading them out a little.

It seems to me that this has been a recurring criticism, and I would appreciate your comments.

Mr. Alvarez: Apart from gas, senator, the other trade dispute we got caught up in was a Commerce Department 333 investigation, which reviews all foreign sales into the United States.

We had the dubious distinction of being lumped in with Libya, Iran, Iraq, Indonesia and a few others.

Senator Di Nino: Great company.

Mr. Alvarez: Yes, exactly. There are times, senator, when national treatment is pretty attractive, because we did not like the company we were being lumped in with.

Every sector has different influences, different regulators and is affected by different levels of government. It is hard to predict what, if any, broad lessons are to be learned.

I would emphasize that throughout our difficult times, we had outstanding support from the Canadian Embassy in Washington. It would have been much more difficult without a strong embassy, well staffed with people in our satellite offices. We do a lot of work in California. Including the Consul General in California, the Canadian Consul General in Houston, we have an outstanding group of people representing this country in the United States.

We could not have done what we did without them, but I do not know whether that works with some of the other sectors or not. I know it has been invaluable for us to have the ambassador, his staff and the consuls general on our side and pushing for us.

It has been a key for us.

Mr. Prince: I think we are agreed. We do not understand the politics in the U.S. very well.

Senator Di Nino: You do not or we do not?

Mr. Prince: We do not.

Senator Di Nino: Join the club.

The Chairman: I would like to ask a question relating to a witness who could not be here this afternoon.

Certainly in the petroleum and, I suppose, electricity sector of our energy exports, we basically have a captive market because they just do not produce enough. They have to have it. I know they have huge reserves of natural gas, which was not the case in 1988.

As I recall, they were still self-sufficient in oil then, although that was changing.

comprenons pas tout à fait la situation parce que la politique se fait à l'échelle locale et qu'au lieu de concentrer nos efforts sur Washington, nous devrions peut-être les disperser un peu plus?

J'ai l'impression que c'est une critique qu'on nous vous adresse souvent. J'aimerais donc savoir ce que vous en pensez.

M. Alvarez: À part le gaz, sénateur, nous avons été mêlés à un autre différend commercial consistant en une enquête 333 du département américain du Commerce portant sur l'ensemble des ventes étrangères aux États-Unis.

Nous avons alors eu l'honneur douteux d'être mis dans le même sac que la Libye, l'Iran, l'Irak, l'Indonésie et quelques autres pays.

Le sénateur Di Nino: Charmante compagnie!

M. Alvarez: Exactement. Il y a des moments, sénateur, où le traitement national est très avantageux, mais nous n'étions pas fiers d'être mêlés à ces pays.

Chaque secteur subit des influences différentes, est régi par des organismes de réglementation différents et des paliers de gouvernement différents. Il est donc difficile de parler d'une façon générale des grands enseignements à tirer.

Je voudrais souligner que, tout le long de nos moments difficiles, nous avons bénéficié d'une aide extraordinaire de la part de l'ambassade du Canada à Washington. Nous aurions eu beaucoup plus de difficultés sans cette ambassade et sans le personnel fort compétent des bureaux satellites. Nous avons beaucoup d'activités en Californie. Nous avons un groupe extraordinaire qui nous représente aux États-Unis, y compris le consul général en Californie, le consul général à Houston et d'autres.

Nous n'aurions pas pu faire ce que nous avons fait sans leur aide, mais je ne sais pas s'il en est de même pour les autres secteurs. Je peux tout simplement dire que le concours, l'appui et le soutien de l'ambassadeur, des membres de son personnel et des consuls généraux canadiens ont été inestimables.

Cette aide a joué un rôle très important pour nous.

M. Prince: Je crois que nous sommes d'accord. Nous ne comprenons pas très bien la politique aux États-Unis.

Le sénateur Di Nino: Vous ne comprenez pas ou nous ne comprenons pas?

M. Prince: Nous ne comprenons pas.

Le sénateur Di Nino: Vous n'êtes sûrement pas les seuls.

Le président: Je voudrais poser une question que je destinais à un témoin qui a eu un empêchement cet après-midi.

Dans le secteur du pétrole et, je suppose, dans celui de l'électricité aussi, nous avons en fait un marché captif parce que les Américains ne produisent pas suffisamment. Ils ont besoin de notre énergie. Je sais qu'ils ont d'énormes réserves de gaz naturel, ce qui n'était pas le cas en 1988.

Si je m'en souviens, leur production de pétrole leur suffisait encore, mais la situation évoluait.

Now, the question that I would like to ask is one that I think would have come from a witness who was supposed to be here today but could not be. I am quoting from this book written for the Council of Canadians by Murray Dobbin.

NAFTA rules out the energy policy instruments that Canadian governments used in the past: different prices for domestic and export users, export taxes, restrictions on export supplies, and incentives favouring Canadianization.

All such initiatives by our governments would make them liable for costly suits from foreign investors under NAFTA's infamous Chapter 11.

As a former chairman of the National Energy Board remarked: "We have a continental energy market. We do not have a continental energy policy." That is from Larry Pratt, I believe.

What about that? I have looked at some of the information on their energy problems, in particular, as I say, the oil problem. It is difficult at this point to conceive of the U.S. becoming self-sufficient again in petroleum and being able to lessen its dependence on ourselves, Mexico, and, in particular, Venezuela.

Did we give away a lot of instruments for no net gain? Mr. Alvarez, would you like to say something about that?

Mr. Alvarez: I never met a microphone I did not like, Mr. Chairman.

Did we give away some instruments? We did not give them away. It was part of a comprehensive trade agreement between two and, ultimately, three countries. There was give and take on all sides.

Do I say it was a giveaway? No, I do not accept that.

Second, do I think those are appropriate things to have eliminated in an increasingly global and open marketplace? Yes, I do. I think that was appropriate, particularly when you remember the rancorous days of the early 1980s, when many of the instruments that Mr. Pratt described were seen as the federal government limiting the cost of a commodity owned by the provinces and significantly restricting the ability of those provinces to achieve market prices. I would argue, certainly from our point of view, that many of those instruments were simply inappropriate.

Do we have a continental energy policy? No, we do not. There is no continental decision-making authority. I think we have three countries, although perhaps less so in the Mexican case, but certainly Canada and the United States, committed to open borders and the free flow of goods back and forth.

However, that is a conscious policy choice of successive governments in both Canada and the United States. I do not see the capacity to develop a continental one.

Le renseignement que je veux obtenir nous aurait probablement été fourni par un témoin qui devait comparaître aujourd'hui, mais qui s'est excusé. Je vais citer ce livre écrit pour le Conseil des Canadiens par Murray Dobbin.

L'ALENA interdit les instruments de la politique énergétique que les gouvernements canadiens avaient utilisé dans le passé: prix différents au Canada et à l'exportation, taxes d'exportation, restrictions sur les ressources énergétiques exportées et incitatifs favorisant la canadianisation.

Si nos gouvernements prenaient aujourd'hui de telles initiatives, ils s'exposeraient à de coûteuses poursuites de la part d'investisseurs étrangers qui invoqueraient l'infâme chapitre 11 de l'ALENA.

Comme l'avait dit un ancien président de l'Office national de l'énergie: «Nous avons un marché continental de l'énergie, mais nous n'avons pas une politique continentale de l'énergie.» Je crois que ce sont les paroles de Larry Pratt.

Que pensez-vous de cela? J'ai examiné des renseignements sur les problèmes énergétiques des États-Unis, et en particulier les problèmes relatifs au pétrole. Il est difficile d'imaginer en ce moment que les États-Unis puissent devenir autonomes en matière de production pétrolière et compter moins sur le Canada, le Mexique et surtout le Venezuela.

Avons-nous renoncé en vain à beaucoup d'instruments? Monsieur Alvarez, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

M. Alvarez: Je n'ai jamais trouvé un microphone qui me déplaît, monsieur le président.

Avons-nous renoncé à des instruments? Nous n'y avons pas renoncé. Cela faisait partie d'un accord commercial global d'abord entre deux, puis entre trois pays. Chacune des parties a dû céder des prérogatives en échange de certains avantages.

Avons-nous trop cédé? Non, je ne dirais pas cela.

Ensuite, est-ce que je crois qu'il était bon pour nous d'éliminer ces choses dans un marché de plus en plus ouvert et de plus en plus mondialisé? Oui, je le crois. Il a été utile de le faire, surtout si on pense à la rancoeur qui existait au début des années 80, lorsque beaucoup des instruments mentionnés par M. Pratt étaient considérés comme une intervention du gouvernement fédéral qui limitait le prix d'une ressource appartenant aux provinces, les empêchant ainsi d'obtenir les prix du marché. À notre sens, beaucoup de ces instruments ne convenaient pas du tout.

Avons-nous une politique continentale de l'énergie? Non, nous n'en avons pas. Il n'y a pas d'autorité continentale ayant un pouvoir décisionnel. Nous avons trois pays, quoique le Mexique compte moins, qui se sont engagés à ouvrir leurs frontières et à garantir la libre circulation des marchandises.

Toutefois, il s'agit d'un choix conscient de gouvernements successifs du Canada et des États-Unis. Je ne crois pas que nous ayons la capacité d'établir une politique continentale.

I would like to see more continental cooperation. I mentioned R & D as one area. I think there are others that we can look at in terms of new developments. I think Mr. Pratt has set out the issue, but I do not agree with his conclusion.

The Chairman: I am looking at the map of oil pipelines, and I remember the Ottawa line policy. As I recall, there was no provincial oil policy in Canada, it was a national policy, and I see the pipeline from Portland to Montreal on this map; and I wonder, is that the same pipeline that was part of the Ottawa Valley line, which allowed Eastern Canada and Quebec to import inexpensive Middle Eastern oil, while we in Ontario subsidized Alberta oil and encouraged Alberta oil exploration? That could not happen today, could it?

Mr. Alvarez: Two or three points, Mr. Chairman. One, I am not sure how Ontario subsidized Alberta exploration.

The Chairman: We bought it when they did not have a customer. That is the answer.

Mr. Alvarez: It is part of the answer.

The Chairman: That is the answer.

Mr. Alvarez: No, there were other options available.

The Chairman: However, they did not use them. They sold it to us.

Senator Austin: There were very few other options.

Mr. Alvarez: Let us remember when that was brought in, and let us look at what has happened. Those Portland and Quebec City lines have now been reversed.

The Chairman: However, I do not see a line between Ontario and Montreal.

Mr. Alvarez: An oil line?

The Chairman: Well, not on this map.

Mr. Alvarez: The line has been reversed now. It is there; it has been reversed because the Eastern Canadian consumers have been able to access cheaper supplies of crude from the Middle East than from Western Canada. It was cheaper for them to bring it in by barge. Therefore, that line was virtually unused and was mothballed for probably 10, 12 years. There was quite a period of time before it was reversed.

Now the customers are saying, "We do not want to be hostages to Western Canadians, we want access to the world market." They have chosen to do that, but the result is that now we are bringing in greater amounts of Middle Eastern oil and selling more American oil into Eastern Canada than had previously been the case.

I think that is right, because the customer has to be allowed to choose.

Je souhaiterais voir une plus grande coopération à l'échelle du continent. J'ai mentionné la R-D comme l'un des domaines possibles. Je crois qu'il y en a d'autres dans le secteur des nouveaux développements. M. Pratt a certes posé le problème, mais je n'accepte pas sa conclusion.

Le président: Je regarde la carte des oléoducs, qui me rappelle la politique de la ligne d'Ottawa. Si je m'en souviens, il n'existait pas de politique provinciale du pétrole au Canada. Nous avons une politique nationale. Je vois sur cette carte le pipeline Portland-Montréal, et je me demande s'il s'agit du même pipeline qui faisait partie du réseau de la vallée de l'Outaouais et qui permettait aux provinces de l'Est d'importer le pétrole peu coûteux du Moyen-Orient, tandis que nous, en Ontario, devons subventionner le pétrole de l'Alberta et encourager la prospection dans la province. Cela ne pourrait pas se faire aujourd'hui, n'est-ce pas?

M. Alvarez: Deux ou trois points, monsieur le président. Premièrement, je ne sais pas comment l'Ontario subventionnait la prospection en Alberta.

Le président: Nous achetions le pétrole albertain au moment où l'Alberta n'avait pas de clients. Voilà la réponse.

M. Alvarez: C'est une partie de la réponse.

Le président: C'est la réponse.

M. Alvarez: Non, il y avait d'autres débouchés.

Le président: Mais l'Alberta n'y a pas eu recours. Elle nous vendait son pétrole.

Le sénateur Austin: Les autres débouchés étaient plutôt rares.

M. Alvarez: Souvenons-nous de ce qui s'est produit. Les pipelines de Portland et de Québec sont maintenant inversés.

Le président: Toutefois, je ne vois aucun pipeline entre l'Ontario et Montréal.

M. Alvarez: Parlez-vous d'un oléoduc?

Le président: Pas sur cette carte.

M. Alvarez: Le pipeline fonctionne en sens inverse maintenant. Il est là. Les consommateurs de l'est du Canada pouvaient obtenir du brut peu coûteux venant du Moyen-Orient au lieu d'acheter le pétrole de l'Ouest. Il leur revenait moins cher de le faire venir par barge. Par conséquent, le pipeline est resté pratiquement inutilisé pendant dix ou douze ans. Il a fallu attendre un certain temps avant que son fonctionnement ne soit inversé.

Aujourd'hui, les consommateurs disent: «Nous ne voulons pas être les otages des Canadiens de l'Ouest. Nous voulons avoir accès au marché mondial.» Ils ont fait ce choix, mais le résultat, c'est que nous importons maintenant de plus grandes quantités de pétrole du Moyen-Orient et nous vendons plus de pétrole américain dans l'est du Canada que nous ne le faisons auparavant.

Je crois que c'est bien, parce qu'il faut permettre au consommateur de choisir.

The Chairman: I understand. I guess the point of the question, and I will not pursue it anymore, is that our national policy under the system that we brought in under NAFTA would not be allowed.

On my street in Toronto, people still talk about the fact that for many years we bought Alberta oil in Ontario through the Ottawa line policy, and that was not a provincial policy. That was the national energy policy at the time.

I think Mr. Pratt's point would be that we would not be able to have a Canadian national energy policy today.

As I say, I am looking at the map and I see the Ottawa line still there. Would anybody else like to say anything about this? Mr. Miles?

Mr. Miles: Mr. Chairman, I know you are questioning us and not the reverse, but I cannot resist asking you, are you saying that the Borden line was a good or a bad thing?

The Chairman: At the time, I think it was a good thing. I am not suggesting that we would do it now, as there may be different circumstances that would require us to do something else. I am not arguing in favour of reinstating the —

Mr. Miles: No, understood. My observation, and I am not a historian, is that there was a lot of intervention activity on the other side of the border at that time. Oil imports were restricted in the States. Canadian producers were unable to export, and I suspect that had something to do with the Borden line.

The Chairman: My only point was it was not a provincial policy. It was a national policy.

Mr. Miles: Understood. My general observation would be that those who, and I do not want to put words in anybody's mouth, advocate the preservation of those kinds of freedoms have a tendency to greatly overstate their benefits.

Senator Austin: This is my own observation. I agree with Dr. Prince's remark. The present value of these resources, the dollar you earn today, has a tremendous impact compared to the dollar postponed. Essentially, the Borden Royal Commission recommended that the Ontario market be reserved for Alberta producers, because otherwise, there would be no industry.

I want to say that that the federal government introduced tremendous tax incentives to create an industry in Alberta, and then, I would add, crippled it with the principal business test. Bureaucrats are bureaucrats. I was one once; I was there.

Essentially, we created the 20 times reserves policy for natural gas, which the National Energy Board administered, but the U.S. treated Canada as a surge tank. I think Mr. Miles referred to the 1971 quotas imposed on imports of oil into the United States.

Le président: Je comprends. Le but de mon interrogation, que je ne pousserai d'ailleurs pas plus loin, était d'établir que notre politique nationale ne serait pas admise aujourd'hui aux termes de l'ALENA.

Dans mon coin de Toronto, les gens parlent encore du fait que, pendant des années, nous avons acheté le pétrole de l'Alberta en Ontario grâce à la politique de la ligne d'Ottawa, qui n'était certes pas une politique provinciale. C'était la politique nationale de l'énergie de l'époque.

M. Pratt a voulu dire, je suppose, que nous n'aurions pas la possibilité aujourd'hui d'avoir une politique nationale canadienne de l'énergie.

Comme je l'ai dit, je regarde la carte et je vois que le pipeline est encore là. Y a-t-il quelqu'un d'autre qui veuille ajouter quelque chose à ce sujet. Monsieur Miles?

M. Miles: Monsieur le président, je sais qu'il vous appartient de nous interroger et pas l'inverse. Mais je ne peux pas y résister: dites-vous que la ligne de Borden était une bonne ou une mauvaise chose?

Le président: À l'époque, je crois que c'était une bonne chose. Je ne dis pas que ce serait le cas aujourd'hui, car nous avons des circonstances différentes qui nous imposent d'agir autrement. Je ne préconise pas le retour à...

M. Miles: Non, je comprends bien. Je ne suis pas historien, mais je peux dire qu'il y avait beaucoup d'interventionnisme de l'autre côté de la frontière. Les importations de pétrole faisaient l'objet de restrictions aux États-Unis. Les producteurs canadiens ne pouvaient pas exporter. Je suppose que cela avait quelque chose à voir avec la ligne Borden.

Le président: Je voulais juste établir que c'était non pas une politique provinciale, mais une politique nationale.

M. Miles: J'ai bien compris. Sans vouloir attribuer de déclarations à personne, je noterai que ceux qui préconisent la préservation de ce genre de libertés ont tendance à en surestimer considérablement les avantages.

Le sénateur Austin: Je suis bien d'accord avec M. Prince. La valeur actuelle de ces ressources et les bénéfices réalisés aujourd'hui ont des incidences extraordinaires par opposition aux bénéfices différés. La Commission royale Borden avait essentiellement recommandé de réserver le marché ontarien aux producteurs de l'Alberta car, autrement, nous n'aurions pas eu une industrie pétrolière.

Je dois dire que le gouvernement fédéral a offert d'énormes encouragements fiscaux pour créer une industrie en Alberta, qu'il a ensuite paralysée au moyen du critère de l'entreprise principale. Les bureaucrates sont les bureaucrates. Je l'ai été moi-même à un certain moment.

Nous avons en fait institué la politique concernant les réserves de gaz naturel, que l'Office national de l'énergie devait administrer, mais les États-Unis ont traité le Canada comme un réservoir tampon. Je crois que M. Miles a parlé des quotas de 1971 imposés par Washington sur les importations de pétrole.

We were a surge tank, and what the softwood lumber industry is going through today, the oil industry was going through in the 1970s, when the American producers, the Texas Railway Commission and the people in Louisiana were using the political system to cap our exports into the Chicago market.

All that is ancient history, and frankly, I think we are in the right place with respect to the value to the Canadian economy of our oil and gas resources. That does not mean I love every part of what is happening, but in terms of the macro-strategies, I believe we are in the right place.

Another issue in those early days was that there was virtually total foreign ownership of our producing and refining sector.

One of the consequences was an absence of Canadians in the oil and gas picture. If you needed a refinery engineer, you went to the United States; if you wanted to build a refinery, you went to Florida or Bechtol. There were practically no Canadians in the game.

Therefore, we created a policy in those early days that required Canadians to be part of the industry. The Trudeau government, when I was Deputy Minister of Energy, Mines and Resources, had two policies. One was, as you know, the Petro-Canada commercial purchase, not its appropriation.

That was the minor policy. The major policy was to remove the principal business test and bring Canadian investment capital into the oil and gas sector, which is one of the reasons why the sector is where it is today.

Looking at it today, the macro policy is the right policy as far as I am concerned.

[*Translation*]

Senator De Bané: My question is for Mr. Alvarez. The Minister of Natural Resources has announced, early in December, that the financial burden of oil companies for the implementation of the Kyoto accord would be eased. Is it fair to say that your industry finds some satisfaction in this statement of the Canadian government? Can we expect an agreement between your industry and the government?

Mr. Alvarez: It is an important step. As I mentioned in my remarks, the lack of information is a terrible problem for us. Many investors, like the Lehman brothers in New York, have always based their judgment on worst case scenarios. Obviously, these scenarios are hardly realistic, but, for lack of information, we are helpless.

Thus, Minister Dhaliwal's letter is most important. For us, it is a sign of trust, and a signal that the economic impact is understood.

Nonetheless, important implementation issues remain. They have an impact not so much on the conventional oil sector, but on projects affecting Canada's North, northern Alberta, and oil

Nous étions donc le réservoir tampon. L'industrie pétrolière a subi dans les années 70 ce que l'industrie du bois d'œuvre résineux est en train de subir aujourd'hui. Les producteurs américains, la Commission des chemins de fer du Texas et les gens de la Louisiane se sont servis du régime politique pour limiter nos exportations à destination du marché de Chicago.

Tout cela, c'est de l'histoire ancienne. Franchement, je crois que nous avons atteint notre but en ce qui concerne la valeur de nos ressources pétrolières et gazières pour l'économie canadienne. Cela ne signifie pas que je sois en faveur de tout ce qui se passe. Toutefois, au niveau des macro-stratégies, je crois que nous sommes là où nous devons être.

Dans ces premiers temps, les secteurs de la production et du raffinage appartenaient presque intégralement à des intérêts étrangers.

Il n'y avait pratiquement pas de Canadiens dans l'industrie. Si on avait besoin d'un ingénieur pour une raffinerie, il fallait aller le chercher aux États-Unis. Si on voulait construire une raffinerie, il fallait aller en Floride ou chez Bechtel. Il n'y avait presque pas de Canadiens.

Nous avons donc institué une politique, à ces premiers stades, pour imposer la présence de Canadiens dans l'industrie. Le gouvernement Trudeau — j'étais alors sous-ministre de l'Énergie, des Mines et des Ressources — avait deux politiques. Comme vous le savez, la première concernait l'achat de Petro-Canada.

Ce n'était qu'une politique mineure. La plus importante a consisté à supprimer le critère de l'entreprise principale et à attirer des investissements canadiens dans le secteur du pétrole et du gaz. C'est l'une des raisons pour lesquelles le secteur occupe aujourd'hui la place qu'il a.

En rétrospective, aujourd'hui, la politique générale adoptée à l'époque était la bonne, à mon avis.

[*Français*]

Le sénateur De Bané: Ma question s'adresse à M. Alvarez. Le ministre des Ressources naturelles a annoncé en début décembre que l'on va limiter le fardeau financier pour les compagnies pétrolières dans la mise en oeuvre de l'accord de Kyoto. Convient-il de dire que cette offre de la part du gouvernement canadien satisfait votre industrie? Peut-on prévoir qu'il y aura entente entre votre industrie et le gouvernement?

M. Alvarez: C'est un pas très important. Comme je l'ai mentionné dans ma présentation, le manque d'information est pour nous un problème énorme. Plusieurs investisseurs, tels les frères Lehman de New York, se sont toujours basés sur des scénarios de pire éventualité. Sachant bien sûr ces hypothèses peu réalistes, faute d'information, nous demeurons impuissants.

La lettre du ministre Dhaliwal a donc une grande importance. C'est pour nous une marque de confiance et un signe que l'on saisi bien le sens des impacts économiques.

Par ailleurs, certaines questions importantes sur le plan de la mise en oeuvre demeurent. Ces questions n'affectent pas tellement le secteur conventionnel, mais visent plutôt les projets touchant le

sands. These projects represent enormous costs between \$2 billion and \$6 billion annually. The impact of such projects cannot be foreseen beyond 2012. They are long term projects that span a period of 10 years. We are talking about years 2010 or 2011, when only one year will be left in the Kyoto accord. What would the impact be, should there be a second period of commitment?

As far as major investments are concerned, several questions are still in the air. The minister is aware of the impact of discussions on research and development. These discussions are now underway, and the outcome seems to be quite auspicious up to now. It is a very good sign.

The budget tabled yesterday provides for fairly important investments in research and development. We think this is a crucial step, because the reduction in greenhouse gases releases throughout the world will have to come from scientific breakthroughs that will hopefully contribute to the development of Canada. That is why this announcement is so important for us.

[English]

Senator De Bané: In view of what you have said, and the policy announced by Minister Dhaliwal, can we hope that the industry that you represent is realistic about this? Do you hope that the industry will sign an agreement with the Department of Energy, Mines and Resources on that, or is this unrealistic?

Mr. Alvarez: Issues remain, primarily regarding how the different sectors will be treated, senator. Without picking on any one, if the oil and gas sector is confident that in signing an agreement it will not face a burden any more onerous, proportionately, than any other sector in the economy, I think we can make tremendous progress.

The minister has appointed a new assistant deputy minister in charge of it. Ironically, he is an ADM, industrial emissions. I am not sure I would want that title if I were him, but it is an interesting one.

There were some very good discussions. I think he is finding, and we are finding, that in the past five years, in the run-up to Kyoto, the real work and the real analysis that needed to get done did not get done.

It became a fight over who is going to pay for the Kyoto gap, as opposed to how do we as a country commit ourselves to reducing emissions. I think we have seen a shift towards that. I hope that we can work something out with the department.

This file is as complex as any, and maybe more so, under the Constitution because it touches international agreements, domestic activities, health issues. It is an enormous file.

Grand Nord canadien, le nord de l'Alberta et les sables bitumineux. Ces projets représentent des coûts énormes de l'ordre de deux à six milliards de dollars par an. On ne peut encore prévoir l'impact de tels projets après l'an 2012. Il s'agit de projets de longue haleine qui peuvent s'échelonner sur 10 ans. On parle donc des années 2010 ou 2011, alors qu'il restera un an à l'accord de Kyoto. Dans le cas d'une autre période d'engagement, quels seront les impacts?

En ce qui a trait aux investissements d'importance, plusieurs questions demeurent. Le ministre connaît d'emblée l'importance des discussions sur la recherche et le développement. Ces discussions en cours sont, du moins à ce stade, très favorables. C'est pour nous très bon signe.

On a constaté dans le Budget déposé hier, des investissements assez importants pour le secteur de la recherche et du développement. C'est, à notre avis, un pas essentiel. En effet, la réduction des émissions à l'échelle globale devra se faire par le biais de découvertes scientifiques, lesquelles contribueront, souhaitons-le, à l'avancement au Canada. Par conséquent, cette annonce revêt pour nous une grande importance.

[Traduction]

Le sénateur De Bané: Compte tenu de ce que vous venez de dire et de la politique annoncée par le ministre Dhaliwal, est-ce que l'industrie que vous représentez a des attentes réalistes? Espérez-vous que l'industrie signera un accord avec le ministère de l'Énergie, des Mines et des Ressources, ou bien est-ce difficile à envisager à l'heure actuelle?

M. Alvarez: Il reste des problèmes, sénateur, concernant surtout le traitement qui sera réservé aux différents secteurs. Sans vouloir m'en prendre à personne, je dirai que si le secteur du pétrole et du gaz pouvait être certain qu'en signant un accord, il n'assumerait pas un fardeau plus lourd, relativement parlant, que n'importe quel autre secteur de l'économie, nous pourrions réaliser d'énormes progrès.

Le ministre a nommé un nouveau sous-ministre adjoint responsable de ce dossier. Il est ironique qu'on lui ait choisi pour titre SMA, Émissions industrielles. À sa place, je n'aurais probablement pas voulu de ce titre.

Il y a eu de bonnes discussions. Je crois qu'il est en train de constater, comme nous, que dans les cinq dernières années, le vrai travail et les vraies analyses qu'il aurait fallu faire en prévision de Kyoto n'ont pas été faits.

Aujourd'hui, c'est une bataille tendant à déterminer qui paiera pour Kyoto, alors que nous aurions dû chercher les moyens, comme pays, de nous engager à réduire les émissions. Je crois que nous commençons à prendre la bonne direction. J'espère donc que nous pourrions parvenir à des résultats dans nos discussions avec le ministère.

Le dossier est très complexe, plus complexe que beaucoup d'autres car il touche des questions constitutionnelles liées aux accords internationaux, aux activités intérieures, à la santé, et cetera. C'est un dossier d'une énorme portée.

They have suggested we might wrap it up in 18 months. That is ambitious, but I can assure you, senator, there will be no lack of effort.

Senator De Bané: On the same issue, Mr. Chairman, to Mr. Prince and Mr. Miles, do you think that given what Minister Dhaliwal has announced, and with the financial burden that our energy industry has to shoulder, it will be able to compete, because as you said, there is no sector where free trade is as unrestricted?

Have you studied whether the policy announced in early December will go a long way toward maintaining the competitiveness of our energy industry?

Mr. Prince: I guess the short answer is we have not really looked at it closely so we cannot comment, senator. Sorry.

Senator Austin: Yes. I think the questions on Kyoto are very important and the answers are out there somewhere, and probably the answers to my next question are out there somewhere too.

Coming from British Columbia, I wonder if any of you have done any studies or have any views on the timing of the development and entry into the market of the Pacific coast oil and gas potential?

If you have views on specific policies that would further the development of that sector, I would be delighted to hear them.

The Chairman: Mr. Alvarez?

Mr. Alvarez: I am pleased you did not disappoint me, senator. I was expecting the question when I saw you were in the room, so I cannot say I was not prepared.

I think there are three things you need to keep in mind. One is to be very careful with some of these geological estimates that are out there. We have had some wild numbers floating around in terms of how much, where it is, and those kinds of things.

The level of understanding of the geology in the coastal basins is very limited. The last test well was drilled in the early 1970s, and there are a lot of basic things we need to know about it, as you know.

From an industry point of view, we are confident that activity can be conducted safely in that environment. We operate in environments around the world, from the Arctic to the deep offshore, but I think industry is being very careful about timing issues for three reasons. One is there are moratoria in place, both federal and provincial; therefore no activity is allowed; secondly, it is not clear to us how the industry would be regulated. Would it be something along the lines of the East Coast agreements? Would there be some other kind of federal agreements? We do not really know how that is going to play out.

Certains disent qu'il nous sera possible d'aboutir à un accord dans les 18 mois. C'est un objectif ambitieux, mais je peux vous assurer, sénateur, que nous n'épargnerons aucun effort, de notre côté.

Le sénateur De Bané: Monsieur le président, je voudrais maintenant poser une question sur le même sujet à MM. Prince et Miles. Compte tenu de ce que M. Dhaliwal a annoncé et du fardeau que notre industrie de l'énergie doit déjà assumer, croyez-vous qu'elle pourra soutenir la concurrence? Comme vous l'avez dit, il n'y a pas d'autre secteur où le libre-échange soit soumis à moins de restrictions.

Avez-vous déterminé si la politique annoncée début décembre nous aidera à maintenir la compétitivité de notre industrie de l'énergie?

M. Prince: La réponse sera très courte. En fait, sénateur, nous n'avons pas eu le temps de l'examiner d'assez près. Toutes mes excuses, mais nous n'avons rien à dire pour le moment.

Le sénateur Austin: Oui, je crois que les questions concernant Kyoto sont très importantes et qu'il existe des réponses quelque part. Il est probable qu'il y a aussi des réponses à la question que je m'apprete à poser.

Venant de la Colombie-Britannique, je me demande si vous avez mené des études ou si vous avez un point de vue au sujet de la mise en valeur et de la commercialisation des réserves de pétrole et de gaz de la côte du Pacifique.

Si vous pensez à des politiques précises qui pourraient contribuer au développement de ce secteur, je serai enchanté de les connaître.

Le président: Monsieur Alvarez?

M. Alvarez: Je vous remercie de ne pas me décevoir, sénateur. Je m'attendais à cette question quand je vous ai vu dans la salle. Je ne peux donc pas dire que je ne suis pas préparé.

Il faudrait garder trois choses à l'esprit. La première est d'examiner les estimations géologiques avec beaucoup de prudence. Beaucoup de chiffres un peu fantasques ont circulé au sujet des volumes, des emplacements, et cetera.

Le niveau de compréhension de la géologie des bassins côtiers est très limité. Le dernier puits d'exploration a été foré au début des années 70. Comme vous le savez, il est indispensable de connaître les caractéristiques de base.

Du côté de l'industrie, nous sommes persuadés de pouvoir travailler en toute sécurité dans cet environnement. Nous fonctionnons dans toutes sortes d'environnements partout dans le monde, de l'Arctique jusqu'aux forages en mer profonde. Je crois cependant que l'industrie se montre très prudente sur le choix du moment pour trois raisons. Tout d'abord, des moratoires fédéraux et provinciaux sont en vigueur, ne permettant aucune activité. Ensuite, nous ne savons pas de quelle façon l'industrie serait réglementée. Selon les mêmes critères que dans les accords de la côte Est? Y aurait-il un autre genre d'accord fédéral? Nous ne savons pas vraiment à quoi nous attendre.

The third is that there are significant First Nations, Aboriginal claims that may or may not extend into the areas covered by some of those geological formations.

I think when you add those three together, our response is that when and if governments have positioned the basin for industry to come in, it would probably take a couple of years for land sales to occur, a couple of years for seismic work to be done, and who knows whether there would be further activity beyond that.

Therefore, if you can say when the policy framework will be sorted out, I can tell you when the clock will start ticking.

Senator Austin: I will not take this any further.

The Chairman: I want to thank you for coming. I did have one question, and I think this is an appropriate place to ask it.

One of the issues facing the committee, of course, is that of the border, where, as we heard, a truck is crossing every two and a half seconds in order to maintain our trade with the United States.

I presume that is not a problem in the oil and gas business because it uses pipelines. I cannot think of how they would apply. I have been involved in border security and things like that, but I do not see it being a big problem, which, of course, is a huge benefit to the oil and gas industry in the current atmosphere.

Are you prepared to make any prognostications as to which route the Arctic gas or oil pipeline will take, that is, either or both of the other pipelines that are being discussed, following the Alaskan highway or coming down the Mackenzie Valley? Does the industry have a view on that?

Mr. Alvarez: Mr. Chairman, maybe I will touch on the first point. I will be extremely cautious because of the sensitivity, but I can tell you that the oil and gas industry does not take the security issue lightly. It is one in which we are very active.

While it is not trucks going back and forth, I can assure you that there are security issues coming out of 9/11 affecting our sector, and if you would like a private, in camera briefing, we would be prepared to do that for you. However, as you can understand, we have to be very careful, but a tremendous amount of energy and attention has been devoted to it. Security is an issue.

In relation to your latter question, our view is very simple: we remain neutral. However, I think there are a couple of factors you can look at. The first is the size of the Alaska project. It is 5, 6 or 7 times the size of the Delta project in terms of volume, steel, distance and capital costs. It is an enormous project and will have a much bigger market impact than the Mackenzie Delta one.

La troisième raison est l'existence d'importantes revendications territoriales autochtones qui pourraient ou non toucher les régions en cause.

Compte tenu de ces facteurs, notre réaction est la suivante: une fois que les gouvernements auront pris les dispositions nécessaires dans le bassin pour que l'industrie puisse y travailler, il faudrait probablement deux ans pour conclure les ventes de terrains et deux autres années pour les essais sismiques. Ensuite, il faudra voir s'il y a lieu de faire autre chose.

Par conséquent, si vous pouvez nous dire à quel moment une politique cadre sera en place, je pourrais vous indiquer quand nous serons prêts à agir.

Le sénateur Austin: Je crois que je vais m'en tenir à cela.

Le président: Je veux vous remercier d'être venus. J'ai cependant une question à poser. Je crois que c'est le bon moment.

Le comité doit examiner le problème de la frontière. Comme vous le savez, les camions doivent pouvoir passer au rythme d'un toutes les deux secondes et demie pour assurer le maintien de nos échanges avec les États-Unis.

Je suppose que ce n'est pas un problème pour l'industrie du pétrole et du gaz qui se sert de pipelines pour le transport. Je ne vois pas de quelle façon l'industrie peut être touchée. Je me suis occupé de sécurité frontalière et d'autres questions du même genre, mais je ne vois pas de difficultés, ce qui est bien sûr un grand avantage pour le secteur du pétrole et du gaz dans la situation actuelle.

Avez-vous des pronostics quelconques quant à l'itinéraire qu'emprunterait le gazoduc ou l'oléoduc de l'Arctique, soit le long de la route de l'Alaska soit le long de la vallée du Mackenzie? L'industrie a-t-elle un point de vue à cet égard?

M. Alvarez: Monsieur le président, je vais peut-être aborder le premier point. Je serais extrêmement prudent parce que le sujet est délicat, mais je peux vous dire que l'industrie du pétrole et du gaz ne prend pas les questions de sécurité à la légère. Nous sommes très actifs dans ce domaine.

Même s'il n'y a pas de camions qui vont et viennent, je peux vous assurer que les événements de 11 septembre ont suscité des problèmes de sécurité pour notre secteur. Si vous êtes disposés à organiser une séance à huis clos, nous pourrions vous en parler en détail. Toutefois, vous comprendrez, j'en suis sûr, que nous devons être très discrets. Cela n'empêche pas que nous avons consacré énormément d'énergie et d'attention à ce sujet. Il n'y a pas de doute que la sécurité constitue un problème.

Pour ce qui est de votre dernière question, notre position est très simple: nous restons neutres. Il y a cependant quelques facteurs à considérer. Le premier est la taille du projet de l'Alaska, qui serait de 5, 6 ou 7 fois celle du projet du delta pour ce qui est du volume, de l'acier, de la distance et des immobilisations. C'est un projet gigantesque, qui aurait sur le marché des effets autrement plus importants que ceux du projet du delta du Mackenzie.

Other things being equal, and if you follow what is going on in the press, I think most experts, including some of the Alaskan proponents, would suggest that the Mackenzie line will in all likelihood go first, simply because it is a manageable size. It could tie into existing infrastructure relatively quickly and would not have the same market impact as the Alaskan one.

I think the expectation is that the Alaska one would follow fairly quickly thereafter, barring some massive policy shift on one side of the border or the other.

Mr. Prince: We agree. I think we generally agree with what Mr. Alvarez has said. The economics do dictate the Mackenzie line should go first, and the larger, more complex Alaska line later.

The Chairman: On the security of the pipeline, I was just in Columbia. I have been there 20 times, and I watched the American soldiers arrive. I watched the plane come in with the 60 soldiers who are supposed to protect the pipeline.

I know how easy it is to blow up pipelines, but that is not quite the same thing as the transport issue. My mind is creative enough to understand that and how difficult it is to protect.

I want to thank you on behalf of my colleagues for your very interesting testimony today.

The committee adjourned.

Toutes autres choses étant égales, et si l'on suit ce qui a paru dans la presse, je crois que la plupart des experts, y compris certains des partisans de l'Alaska, conviendraient que le pipeline du Mackenzie devrait être réalisé en premier, tout simplement parce qu'il est d'une taille plus facile à gérer. Il pourrait être branché assez rapidement sur l'infrastructure existante et n'aurait pas les mêmes incidences sur le marché que le projet de l'Alaska.

On s'attend ensuite à ce que le pipeline de l'Alaska soit réalisé peu de temps après, à moins d'un virage radical d'un côté ou de l'autre de la frontière.

M. Prince: Nous sommes d'accord. D'une façon générale, nous sommes du même avis que M. Alvarez. Les considérations économiques imposent que le pipeline du Mackenzie soit réalisé en premier, pour être suivi plus tard par le pipeline plus gros et plus complexe de l'Alaska.

Le président: Pour ce qui est de la sécurité des pipelines, je viens de rentrer de Colombie. J'y suis allé une vingtaine de fois, et j'ai vu arriver les soldats américains. J'ai observé l'arrivée de l'avion qui avait à bord les 60 soldats qui sont censés protéger le pipeline.

Je sais combien il est facile de faire sauter un pipeline, mais le problème n'est pas du même ordre que celui du transport. J'ai suffisamment d'imagination pour le comprendre et pour me rendre compte de la difficulté qu'il y a à protéger les installations.

Je veux vous remercier au nom de mes collègues pour votre témoignage extrêmement intéressant.

La séance est levée.



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

WITNESSES

Morning session:

From the Western Barley Growers Association:

Mr. Douglas McBain, President.

From the Canadian Cattlemen's Association:

Mr. Dennis Laycraft, Executive Vice-President.

As an individual:

Mr. David Usherwood.

Afternoon session:

From the Alberta Canola Producers Commission:

Mr. Kenton Ziegler, Chair;

Mr. Ward W. Toma, General Manager.

From the Wild Rose Agricultural Producers:

Mr. Brent McBean, Director.

From the Canadian Association of Petroleum Producers:

Mr. Pierre Alvarez, President.

From the Canadian Energy Research Institute:

Dr. J. Philip Prince, President;

Mr. Peter L. Miles, Senior Vice-President, Research.

TÉMOINS

Le mercredi 19 février 2003 (matin):

De la Western Barley Growers Association:

M. Douglas McBain, président.

De la Canadian Cattlemen's Association:

M. Dennis Laycraft, vice-président exécutif.

À titre personnel:

M. David Usherwood.

Séance de l'après-midi:

De l'Alberta Canola Producers Commission:

M. Kenton Ziegler, président;

M. Ward W. Toma, directeur général.

De la Wild Rose Agricultural Producers:

M. Brent McBean, directeur.

De la Canadian Association of Petroleum Producers:

M. Pierre Alvarez, président.

Du Canadian Energy Research Institute:

M. J. Philip Prince, président;

M. Peter L. Miles, premier vice-président, Recherche.