



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

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

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chair:
The Honourable PETER A. STOLLERY

Thursday, February 20, 2003

Issue No. 7

Fourteenth meeting on:

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

WITNESSES:
(See back cover)

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:
L'honorable PETER A. STOLLERY

Le jeudi 20 février 2003

Fascicule n° 7

Quatorzième réunion concernant:

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

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. (or Robichaud, P.C.)	* Lynch-Staunton (or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-présidente: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

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

** Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

CALGARY, Thursday February 20, 2003
(15)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 10:03 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 De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (4).

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 cycle of trade negotiations.

WITNESSES:

As individuals:

Professor Don Barry, International Relations, University of Calgary;

Professor Rolf Mirus, Director, Center for Economic Research, School of Business, University of Alberta.

Professor Barry made a presentation and answered questions.

Professor Mirus made a presentation and answered questions.

At 11:39 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

CALGARY, le jeudi 20 février 2003
(15)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 10 h 03, 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 De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (4).

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:

À titre personnel:

M. Don Barry, professeur, relations internationales, Université de Calgary;

M. Rolf Mirus, professeur et directeur, Centre for Economic Research, School of Business, Université de l'Alberta.

M. Barry fait un exposé puis répond aux questions.

M. Mirus fait un exposé puis répond aux questions.

À 11 h 39, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

EVIDENCE

CALGARY, Thursday, February 20, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 10:03 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, today, we continue our study on the very important subject of managing Canada's relations with the United States and, in particular, the various trade problems that we have been dealing with. We have had some extremely interesting evidence. The Standing Senate Committee on Foreign Affairs has an order of reference to look into and report on the various aspects of the free trade agreement after 15 years.

I will introduce our two witnesses: Mr. Don Barry, Professor of Political Science at the University of Calgary, and Mr. Rolf Mirus, Professor and Director of the Western Centre for Economic Research, School of Business, at the University of Alberta.

We are very interested in your evidence, which we will be going over when we get back to Ottawa.

Professor Barry.

Mr. Donald Barry, Professor, Political Science, University of Calgary: Mr. Chairman, thank you for the opportunity to make this presentation today.

The rapid rise in Canadian-American integration in the wake of the Canada-U.S. and North American Free Trade Agreements, combined with the security implications of the September 11 terrorist attacks upon the U.S., have brought the management of the relationship into sharp focus. The most important challenge facing Canadian decision-makers is how to respond to the post-September 11 security environment while ensuring the uninterrupted flow of commerce across the Canada-U.S. border.

The dimensions of this challenge became apparent in the immediate aftermath of September 11 when the U.S. temporarily closed its borders in reaction to the attacks. Quick action by Canadian officials lead to the December 2001 "Smart Border" action plan, designed to shore up border security, while facilitating the flow of people and goods between the two countries. Since then, Ottawa and Washington have been working to flesh out the principles contained in the action plan and to bolster defence cooperation. However, these undertakings have often been overshadowed by allegations in the American media and by American legislators concerning the porous Canada-U.S. border and Ottawa's lack of enthusiasm for the Bush administration's policies.

TÉMOIGNAGES

CALGARY, le jeudi 20 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères s'est réuni aujourd'hui à 10 h 03 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique et pour en faire rapport.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) est au fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, aujourd'hui, nous poursuivons notre étude du sujet très important que constitue la gestion des relations entre le Canada et les États-Unis et, en particulier, les divers problèmes commerciaux que nous cherchons à résoudre. Nous avons entendu des témoignages extrêmement intéressants. Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères est chargé d'examiner les divers aspects de l'Accord de libre-échange après 15 ans d'application et d'en faire rapport.

Nos deux témoins sont M. Don Barry, professeur de Relations internationales à l'Université de Calgary, et M. Rolf Mirus, professeur et directeur, Western Centre for Economic Research, School of Business, Université de l'Alberta.

Nous tenons beaucoup à entendre votre témoignage, que nous examinerons lorsque nous serons de retour à Ottawa.

Professeur Barry.

M. Donald Barry, professeur de relations internationales, Université de Calgary: Merci, monsieur le président, de me permettre de présenter aujourd'hui cet exposé.

L'intégration accélérée du Canada et des États-Unis dans la foulée de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et de l'Accord de libre-échange nord-américain, allié aux incidences sécuritaires des attaques terroristes du 11 septembre 2001 contre les États-Unis, a propulsé la gestion des relations à l'avant-plan. Le défi le plus important qui se pose aux décideurs canadiens est de trouver le moyen de répondre au contexte sécuritaire de l'après-11 septembre 2001 tout en assurant le mouvement continu des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis.

Toute l'ampleur de ce défi est devenue évidente au lendemain du 11 septembre 2001, lorsque les États-Unis ont fermé provisoirement leur frontière en réponse aux attaques. La réaction rapide des hauts fonctionnaires canadiens a mené, en décembre 2001, au plan d'action dit de la «frontière intelligente», qui visait à consolider la sécurité à la frontière tout en facilitant la circulation des personnes et des marchandises entre les deux pays. Depuis lors, Ottawa et Washington travaillent à étoffer les principes contenus dans le plan d'action et à soutenir la coopération en matière de défense. Toutefois, ces entreprises ont souvent été éclipsées par des allégations des médias et des législateurs américains concernant la porosité de la frontière entre le Canada et les États-Unis et le manque d'enthousiasme d'Ottawa à l'égard de la politique du gouvernement Bush.

Alarmed Canadian business interests have called for bold action to alleviate U.S. security concerns in order to protect our access to the American market. For example, in November 2001, the Coalition for Secure and Trade Efficient Borders, composed of some 40 business associations and companies, urged the Canadian government to adopt “a comprehensive and integrated solution” to security and border matters.

In the spring of 2002, economist Wendy Dobson proposed that Ottawa strike a “strategic bargain” with Washington that would see Canada support U.S. objectives on “border security, immigration and defence” in return for enhanced access to the American market through “a customs union or common market arrangement.”

Recently, the Canadian Council of Chief Executives called for the establishment of a joint approach to trade, immigration, energy, security and defence that would “transform the internal border into a shared checkpoint within the Canada-United States economic space.”

The common theme running through these proposals is that security and trade are closely linked and that explicit trade-offs can be made between them. This idea is not new. It is an extension and formalization of the partnership paradigm that constituted the basis of the management of Canada-U.S. relations in the first two decades after World War II. Conceived of as a partnership created by the Soviet threat, the relationship was managed by government elites who held compatible world views, were in firm control of their own governmental processes and in a position to sustain trade-offs that were central to the stability of the relationship. The U.S. gave Canada favourable economic treatment in return for Canada’s willingness to maintain an open investment climate and to contribute to continental and North Atlantic defence.

By the mid-1960s, the erosion of the Cold War conditions sustaining the partnership approach, institutional changes on both sides of the border, and the proliferation of actors and issues in the Canada-U.S. relationship as it grew more interdependent, challenged the capacity of government elites to manage the trade-offs that were central to the partnership paradigm. Prime Minister Brian Mulroney discovered this when he came to power in 1984. Seeing closer trade and investment ties to the U.S. as the key to our recovery from the recession of the early 1980s, he attempted to revive the partnership approach. He offered the U.S. foreign policy and defence support and liberal investment laws in the expectation that President Ronald Reagan would give Canada a sympathetic hearing on economic issues.

Inquiets, des intérêts commerciaux canadiens ont réclamé une action énergique pour calmer les préoccupations américaines en matière sécuritaire afin de protéger notre accès au marché américain. En novembre 2001, par exemple, la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial, qui est composée d’une quarantaine d’associations de gens d’affaires et de sociétés, a exhorté le gouvernement canadien à adopter «une solution globale et intégrée» aux questions de sécurité et de protection de la frontière.

Au printemps 2002, l’économiste Wendy Dobson a proposé qu’Ottawa conclue avec Washington un «marché stratégique» aux termes duquel le Canada appuierait les objectifs américains en matière de «sécurité à la frontière, d’immigration et de défense» en échange d’un accès amélioré au marché américain, qui serait rendu possible grâce à un arrangement de type «union douanière ou marché commun».

Récemment, le Conseil canadien des chefs d’entreprise a demandé qu’on adopte une politique commune à l’égard du commerce, de l’immigration, de l’énergie, de la sécurité et de la défense qui «transformerait la frontière commune en un poste de contrôle commun à l’intérieur de l’espace économique Canada-États-Unis».

Le thème qui revient dans toutes ces propositions, c’est que la sécurité et le commerce sont intimement liés et que des compromis explicites peuvent être faits entre les deux. L’idée n’est pas nouvelle. C’est le prolongement et le développement du paradigme du partenariat sur lequel reposait la gestion des relations canado-américaines au cours des deux décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale. Conçues comme un partenariat contre la menace soviétique, les relations étaient gérées par des élites gouvernementales qui avaient des visions du monde compatibles, qui maîtrisaient très bien les processus de leurs gouvernements respectifs et qui étaient en mesure de faire droit à des concessions essentielles à la stabilité des relations. Les États-Unis avaient offert au Canada un traitement économique favorable en échange du maintien d’un climat d’investissement ouvert et de sa contribution à la défense de l’Amérique du Nord et de l’Atlantique Nord.

Vers le milieu des années 60, l’erosion des conditions de guerre froide qui soutenaient le partenariat, des changements institutionnels des deux côtés de la frontière et la prolifération des acteurs et des problèmes dans des relations canado-américaines devenues de plus en plus interdépendantes avaient miné la capacité des élites gouvernementales de gérer les concessions mutuelles sur lesquelles reposait le paradigme du partenariat. C’est ce qu’a découvert le premier ministre Brian Mulroney lorsqu’il a pris le pouvoir, en 1984. Considérant le resserrement du commerce et des liens d’investissement avec les États-Unis comme la clé du redressement de notre économie après la récession du début des années 80, il a essayé de raviver le partenariat. Il a offert aux États-Unis une politique étrangère, un soutien de la défense et une législation libérale en matière d’investissement, espérant que le président Ronald Reagan accorderait une oreille sympathique au Canada en matière économique.

A dramatic improvement in Soviet-American relations made it relatively easy for Mulroney's government to support U.S. policies. Although Reagan was a strong president, he was not able to provide the favourable economic treatment that Mulroney sought. As a result, the Mulroney government shifted its efforts toward finding ways of exploiting interdependence with the U.S. while subjecting American power to legal constraint. The results could be seen in the Canada-U.S. Free Trade Agreement and NAFTA, which improved Canada's access to the American and Mexican markets and established a dispute settlement process to check the whimsical application of U.S. trade remedy laws.

The Chrétien government attempted to build on this approach by promoting hemispheric, transpacific and transatlantic free trade so Canada could diversify its trade, broaden the basis of its interaction with the U.S. and extend support for the multilateral trade system. However, its efforts bore little fruit because the U.S. government, its role constrained by the fracturing of the domestic trade consensus following NAFTA, was not able to play its critical leadership role in these undertakings.

Can a revived partnership approach provide an effective framework for managing current security and trade relations with the U.S.? Not likely. In the first place, there is no evidence that the Bush administration, its sights firmly fixed on national security and domestic politics, has any interest in big ideas. Moreover, when he came to office, President Bush responded to Mexican President Vincente Fox's overtures for closer ties by making Mexico a top foreign policy priority. Although relations with Mexico have taken a back seat to the war on terrorism, Bush remains sensitive to the Mexican president's position. Thus, deeper formal cooperation, if and when it does occur, is likely to take place on a North American rather than a Canada-U.S. basis.

Even if the Bush administration were to respond favourably to Canadian proposals for closer formal arrangements, a successful outcome is not assured. It is probably fair to say that Washington's priority is security, while Canada's is trade. How would the trade-off be weighted? How much security cooperation would be required for how much economic cooperation? Which side would set the terms? Would U.S. legislators be prepared to go along? In the continuing election campaign that is congressional politics, would congressmen and senators be prepared to take a larger view of their own interests? One need go no further than the long-running softwood lumber dispute to hazard a guess.

What, then, should Canada do?

Une amélioration marquée des relations américano-soviétiques a plutôt amené le gouvernement Mulroney à appuyer la politique américaine. Reagan était un président fort, mais il n'a pas pu accorder à Mulroney le traitement économique favorable que celui-ci recherchait. Le gouvernement Mulroney a donc essayé plutôt de trouver des moyens d'exploiter l'interdépendance avec les États-Unis tout en assujettissant les autorités américaines à la contrainte de la loi. Il en est résulté l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et l'ALENA, qui ont amélioré l'accès du Canada aux marchés américain et mexicain et qui prévoient un mécanisme de règlement des différends visant à faire échec à l'application arbitraire des lois américaines portant sur les recours commerciaux.

Le gouvernement Chrétien a essayé de tirer parti de cette approche en faisant la promotion d'un libre-échange à la grandeur de l'hémisphère, d'un libre-échange qui s'étendrait au-delà du Pacifique et de l'Atlantique, afin que le Canada puisse diversifier son commerce, élargir la base de son interaction avec les États-Unis et assurer un meilleur appui au système multilatéral de commerce. Ses efforts n'ont pas donné grand-chose, toutefois, car le gouvernement américain, limité qu'il était par le fractionnement du consensus sur le commerce intérieur qui a suivi l'ALENA, n'a pas pu jouer son important rôle de leader dans ces entreprises.

Un partenariat ravivé peut-il fournir un cadre efficace pour la gestion des relations actuelles en matière de sécurité et de commerce avec les États-Unis? Probablement pas. D'abord, rien ne prouve que le gouvernement Bush, dont le regard est décidément tourné vers la sécurité et la politique nationales, s'intéresse le moindrement à de grandes idées. De plus, lorsqu'il est entré en fonction, le président Bush a répondu aux ouvertures de rapprochement du président mexicain Vincente Fox en faisant du Mexique une importante priorité en matière de politique étrangère. Les relations avec le Mexique ont cédé le pas à la guerre au terrorisme, mais Bush demeure sensible à la position du président mexicain. Donc, toute réelle coopération officielle ne pourrait probablement survenir qu'à l'échelle nord-américaine et non entre le Canada et les États-Unis seulement.

Même si le gouvernement Bush répondait favorablement aux propositions du Canada pour des arrangements officiels plus étroits, les résultats ne sont pas garantis. Il est probablement juste de dire que la priorité de Washington est la sécurité, alors que celle du Canada est le commerce. Comment équilibrer les concessions mutuelles? Quelle coopération en matière sécuritaire équivaudrait à telle ou telle coopération économique? Quel côté établirait les critères? Les législateurs américains seraient-ils disposés à collaborer? Dans la campagne électorale continue que constitue la politique américaine, les membres du Congrès et les sénateurs seraient-ils disposés à voir plus loin que leur intérêt immédiat? Le long différend sur le bois d'œuvre suffit à nous en faire douter.

Que devrait donc faire le Canada?

First, I think we should continue to emphasize to Americans Canada's importance as an economic partner of the U.S., including our vital role as a supplier of oil, natural gas and hydroelectric power to that country's market.

Second, we should continue to build up our security and defence capabilities, not only to ensure the confidence of American decision-makers, but also to enhance our own capacity to make effective policy choices.

Third, we should continue our low-key efforts under the "Smart Border" action plan to improve border infrastructure and to enhance the compatibility of Canadian and American regulatory arrangements. This approach has already produced a record of solid, if unspectacular, results that will likely serve Canada well in the short to medium term.

Finally, we should ensure that, to the extent possible, relations with Washington are conducted within a system of rules in which issues are dealt with on the basis of agreed standards. Moreover, we should not hesitate to use those rules to challenge questionable U.S. policies.

Mr. Rolf Mirus, Professor and Director, Western Centre for Economic Research, School of Business, University of Alberta: Honourable senators, I was born and raised in Germany. I studied in the United States, and I have lived and worked in Alberta for 30 years now. My views are inevitably coloured, if you will, by this experience.

I agree with Professor Barry to a large extent; however, I believe we should think perhaps a little bit more boldly.

The events of 9/11 have changed the U.S. First, security concerns dominate. Second, November brought elections that have changed the U.S. We have Republican majorities in both houses. Third, President Bush has trade promotion authority.

At the risk of belabouring the obvious, the U.S. is Canada's largest customer. Forty-three per cent of GDP was exported to the U.S. in 2001. Eighty-seven per cent of merchandise exports went to the U.S. Four million Canadian jobs depend on U.S. trade, tourism and foreign direct investment. I am stressing foreign direct investment here because of the long-run dimension.

For Alberta, 41.3 per cent of the gross provincial product is exported. Almost 89 per cent of merchandise exports are to the U.S.; 70 per cent of Canada's merchandise exports rely on five border crossings; 90 per cent of Canada's merchandise exports rely on eleven border crossings. At the risk of belabouring the obvious, we are in a North American integrated economy.

Premièrement, nous devrions continuer de rappeler aux Américains l'importance du Canada en tant que partenaire économique des États-Unis, y compris le rôle vital que joue notre pays en tant que fournisseur de pétrole, de gaz naturel et d'électricité pour le marché américain.

Deuxièmement, nous devrions continuer d'accroître nos possibilités de sécurité et de défense, non seulement pour nous gagner la confiance des décideurs américains, mais encore pour rehausser notre propre capacité de prendre les bonnes décisions au plan de la politique à établir.

Troisièmement, nous devrions poursuivre les efforts discrets que nous déployons, dans le cadre du plan d'action dit de la «frontière intelligente», pour améliorer l'infrastructure frontalière et la compatibilité des mécanismes réglementaires canadiens et américains. Cette approche a déjà produit d'excellents résultats qui, sans être spectaculaires, serviront probablement bien le Canada à court et à moyen termes.

Enfin, nous devrions nous assurer que, dans toute la mesure du possible, les relations avec Washington soient menées conformément à un système de règles dans lequel les problèmes seront traités en fonction de normes convenues. De plus, nous ne devrions pas hésiter à invoquer ces règles pour contester des mesures américaines discutables.

M. Rolf Mirus, professeur et directeur, Western Centre for Economic Research, School of Business, Université de l'Alberta: Honorable sénateurs, je suis né et j'ai grandi en Allemagne. J'ai étudié aux États-Unis, et cela fait maintenant 30 ans que je vis et travaille en Alberta. Tout cela colore inévitablement, pour ainsi dire, mon opinion.

Je suis en grande partie d'accord avec le professeur Barry; je crois, toutefois, que nous devrions peut-être nous montrer un peu plus audacieux.

Les événements du 11 septembre 2001 ont changé les États-Unis D'abord, les préoccupations en matière sécuritaire dominent. Ensuite, sont survenues en novembre des élections qui ont transformé les États-Unis. Les républicains sont majoritaires dans les deux Chambres. Enfin, le président Bush a le pouvoir de stimuler le commerce.

Au risque d'enfoncer une porte ouverte, je dirai que les États-Unis sont le plus grand client du Canada. Quarante-trois pour 100 du PIB ont été exportés aux États-Unis en 2001. Quatre-vingt-sept pour 100 des exportations de marchandises sont allées aux États-Unis. Quatre millions d'emplois canadiens dépendent du commerce, du tourisme et de l'investissement étranger direct des États-Unis. J'insiste ici sur l'investissement étranger direct à cause de son effet à longue portée.

L'Alberta exporte 41,3 pour 100 de son PIB provincial. Près de 89 pour 100 des exportations de marchandises vont aux États-Unis; 70 pour 100 des exportations de marchandises du Canada passent par cinq postes frontaliers; 90 pour 100 des exportations de marchandises du Canada passent par onze postes frontaliers. Au risque d'enfoncer une porte ouverte, je dirai que nous faisons partie d'une économie nord-américaine.

This integration also brings vulnerability. Our national interest dictates that we take the initiative with the U.S. to secure and reshape our trading and security relationship. The status quo is not really an option. Border closures and slowdowns are big risks. Foreign direct investment might be deterred and the issue-by-issue approach is perhaps not workable in this climate. We need to put our vital trade interests front and centre.

Senators, we cannot prosper without the U.S. Anyone who says otherwise closes his eyes to reality. Access to the U.S. market is vital for Canada.

In my submission to this committee, I am advocating that Canada move in the direction of a more formal trading relationship with the U.S., such as a customs union, with Mexico possibly joining at a later date. The customs union, whether formal or informal, recognizes that there is one North American market. Products from outside, regardless of where they land, face one customs levy, one inspection regime, one set of procedures, whether in Canada or the U.S. Imported inputs from outside North America will no longer be cheaper in the U.S. or in Canada because of a different tariff. That means we no longer need rules of origin. Their purpose is to prevent importation into the lower tariff jurisdiction for transhipment into the higher tariff jurisdiction. Rules of origin have been abused as protectionist devices, and they are costly to administer. Some estimates suggest that rules of origin in the European Free Trade Agreement cost 3 per cent to 5 per cent above the value of the exports. A common external tariff would establish destination neutrality for imports into North America.

What does this mean? It means two things, in my view. It means negotiating a common external tariff with the United States through a joint working group. I am not advocating that we redo the NAFTA. I think this can be done in incremental ways, along the lines suggested by Professor Barry. We need more common institutions at any rate, as we get more integrated and have more hassles.

I suggest a joint working group with side agreements with respect to embargoes, such as the one on Cuba. We cannot buy into American foreign policy, so we would need side agreements.

We could phase out the rules of origin. We could set aside agriculture and other sensitive sectors. We could establish transition periods.

The common external tariff, and we are not that far apart in our tariffs now, moves us toward common administrative procedures for goods and services trade vis-à-vis outside

Cette intégration est aussi une source de vulnérabilité. Il est dans l'intérêt national du Canada de prendre l'initiative avec les États-Unis de sécuriser et de réorganiser leurs relations en matière commerciale et sécuritaire. Le statu quo ne constitue pas vraiment une option. Les fermetures et les ralentissements à la frontière sont très risqués. Ils peuvent décourager l'investissement étranger direct, et le traitement au cas par cas n'est peut-être pas pratique dans un tel climat. Il faut mettre nos intérêts commerciaux vitaux à l'avant-plan de nos préoccupations.

Sénateurs, nous ne saurions prospérer sans les États-Unis. Il n'est pas réaliste de prétendre le contraire. L'accès au marché américain est vital pour le Canada.

Dans mon mémoire au présent comité, je préconise que le Canada développe des relations commerciales plus officielles avec les États-Unis, une union douanière, par exemple, à laquelle le Mexique pourrait se joindre plus tard. L'union douanière, officielle ou officieuse, reconnaît qu'il y a un seul marché nord-américain. Les produits venant de l'extérieur, où qu'ils arrivent, sont visés par les mêmes droits de douane, le même régime d'inspection, les mêmes procédures, au Canada comme aux États-Unis. Les produits importés de l'extérieur de l'Amérique du Nord ne seront plus meilleur marché aux États-Unis ou au Canada par suite d'une différence dans les tarifs douaniers. Cela signifie que nous n'avons plus besoin des règles d'origine. L'objet de celles-ci est d'empêcher l'importation dans le pays au tarif douanier le plus bas en vue d'un transbordement dans le pays au tarif douanier le plus élevé. Les règles d'origine agissent malheureusement de mesures protectionnistes, et elles sont coûteuses à administrer. Certains estiment que les règles d'origine dans la Zone européenne de libre-échange haussent de 3 à 5 pour 100 le coût des exportations. Un tarif douanier externe commun établirait une neutralité de destination pour les importations en Amérique du Nord.

Qu'est-ce que cela suppose? Deux choses, à mon avis. Cela suppose la négociation par un groupe de travail mixte d'un tarif douanier externe commun avec les États-Unis. Je ne préconise pas que nous refaisions l'ALENA. Je crois que cela peut se faire au moyen d'améliorations graduelles, comme l'a laissé entendre le professeur Barry. Il nous faut davantage d'institutions communes, en tout cas, pour nous adapter à une intégration de plus en plus grande et pour résoudre des contrariétés de plus en plus nombreuses.

Je propose la création d'un groupe de travail mixte et la conclusion d'accords parallèles à l'égard des embargos, tel celui qui frappe Cuba. Comme nous ne pouvons pas adhérer à la politique étrangère américaine, il nous faut conclure des accords parallèles.

Nous pourrions supprimer progressivement les règles d'origine. Nous pourrions exclure l'agriculture et d'autres secteurs sensibles. Nous pourrions établir des périodes de transition.

Le tarif douanier externe commun — et nos tarifs douaniers respectifs ne sont déjà pas si différents que cela l'un de l'autre — nous amène à adopter des procédures administratives communes

countries, lessening the importance of the internal border for commercial movement.

In recognition of one North American market, the second necessary step down the road would be to get away from American application of anti-dumping and countervailing subsidy laws, similar to the way in which the Europeans have one common market, one competition authority. We are not going to integrate to that extent in North America. I am not advocating that, but we could ask the Americans to subject Canadian imports to their competition tribunal, the Federal Trade Commission, or FTC. It deals with all internal competition issues, unfair trade issues. We would similarly subject imports from the United States to the Canadian Competition Bureau.

My guess is that 95 per cent of the cases that we see going to anti-dumping and countervailing subsidies proceedings would not be handled by the FTC. The FTC in the U.S. has, not a whimsical record, Professor Barry, but a very strong record of looking at the economics of the case. Canadian products in the U.S. would be subject to the FTC. U.S. products in Canada would be subject to the Competition Bureau, and that is the way Europeans have done it. Actually, the Europeans have a centralized system.

These two steps would move a customs union forward, formally or informally. Market access would be more secure for Canadian products.

What does Canada have to offer? We have to approach the United States. Professor Barry has stated what we have to offer. We make a commitment to open markets, which includes energy, and we make a commitment to security at our borders. This brings benefits to the U.S. — secure energy supplies and secure borders. Canada is, after all, the biggest petroleum supplier for the U.S. In 2001, I think we exported 14.5 billion barrels, so we were the leading supplier of energy. We do have some leverage there.

We could have common administrative protocols for goods and services, including security procedures for ships and aircraft, to allay American security concerns. We would not surrender but a small bit of sovereignty here because I am not suggesting we move to a common market for people, movement of people.

I am worried about merchandise, goods and services crossing the border. We need people who service machines, people who are consultants and so on. That is already happening. That is already clear.

I am not saying open the borders for free movement of people such as a common market would entail. I am not pushing for a common market.

à l'égard des échanges de biens et de services avec d'autres pays, diminuant la nécessité d'avoir une frontière commune pour le mouvement commercial.

Si l'on suppose l'existence d'un seul marché nord-américain, la deuxième mesure à prendre serait d'obtenir que les Américains cessent d'appliquer leurs lois antidumping et sur les subventions compensatrices, un peu comme le font les Européens avec leur marché commun unique et leur bureau de la concurrence unique. L'intégration ne sera pas aussi étendue en Amérique du Nord. Je ne préconise pas cela, mais nous pourrions demander aux Américains d'assujettir les importations canadiennes à leur tribunal de la concurrence, à savoir la Federal Trade Commission ou FTC. Ce tribunal s'occupe de tous les problèmes de concurrence interne, de tous les problèmes de commerce déloyal. De la même manière, nous assujettirions les importations des États-Unis à notre Bureau de la concurrence.

Je dirais que 95 pour 100 des cas d'antidumping et de subventions compensatrices que traite aujourd'hui la FTC ne vaudraient plus. Le bilan de la FTC, aux États-Unis, n'est pas arbitraire, professeur Barry, mais reflète une étude sérieuse de l'économie de chacun des cas. Les produits canadiens seraient assujettis à la FTC aux États-Unis. Les produits américains seraient assujettis au Bureau de la concurrence au Canada. C'est comme cela que s'y prennent les Européens. En fait, les Européens ont un système centralisé.

Ces deux mesures amèneraient une union douanière, officielle ou officieuse. Les produits canadiens auraient vraiment accès au marché.

Qu'est-ce que le Canada a à offrir? Il faut le faire savoir aux États-Unis. Le professeur Barry a dit ce que nous avons à offrir. Nous nous engageons à ouvrir les marchés, dont celui de l'énergie, et nous nous engageons à assurer la sécurité de notre frontière. Les États-Unis bénéficieront donc d'un approvisionnement énergétique sûr et d'une frontière sûre. Le Canada est, après tout, le principal fournisseur de pétrole des États-Unis. En 2001, je crois que nous avons exporté 14,5 milliards de barils aux États-Unis; nous étions donc leur principal fournisseur d'énergie. Nous avons certes là un moyen de négociation.

Nous pourrions avoir des protocoles administratifs communs pour les marchandises et les services, y compris les mesures de sécurité pour les navires et les avions, afin de dissiper les préoccupations américaines en matière sécuritaire. Nous céderions là une petite partie seulement de notre souveraineté, car je ne propose pas que nous ayons un marché commun pour les personnes, la libre circulation des personnes.

Je m'inquiète pour la libre circulation des biens et des services entre le Canada et les États-Unis. Il nous faut des gens pour faire l'entretien des machines, des consultants, et cetera. C'est déjà le cas. C'est déjà évident.

Je ne dis pas qu'il faille ouvrir la frontière à la libre circulation des personnes, comme le supposerait un marché commun. Je n'exige pas un marché commun.

That, in summary, is my proposal: to think boldly, use the opportunity of a constellation in the United States that gives the President some power in both houses and trade promotion authority. We should broach the issue informally and see where we go from there. Without trying, we will never know.

The Chairman: I have the impression that the free trade agreement has had pluses and minuses. We had some very interesting evidence in Vancouver that the exchange rate has been possibly as important as the free trade agreement, particularly when you look at the imports into Canada from the U.S. versus the exports from Canada to the U.S. Imports from the U.S. into Canada are about the same as they were in terms of percentage as when the free trade agreement came into force. However, it has gone about as far as it is going to go at this point.

Professor Mirus, you say that we must think boldly, which is very difficult in this atmosphere of security concerns. When the Americans are internalizing everything, just how do we go about doing that?

The added problem that I do not think we have fastened on to — we have heard about it, but we have not been thinking about it — is that there are elections in the U.S. every two years, meaning that they are on a permanent election footing. The Democrats will obviously try to take the Congress back, and local issues and concerns about trade will be with us for some time because partly of this two-year election cycle.

New York State, particularly northern New York State, is dependent on trade with Canada. It is a depressed area generally, and yet Senator Clinton has been very vocal about security problems at the Canada-U.S. border. First, you say it is not clear that that is true. I do not think it is true. Never mind "not clear"; I do not think that is true. Second, you would think she would be interested in keeping that border flowing because it is important for the local economy of cities like Buffalo.

What about the WTO and the Doha Round? I know as well as anyone that some people say the Doha Round will never end. I am aware of that, but will not some of the trade barriers be dealt with in the Doha Round? Do you think anyone will make commitments before they make their positions clear at the Doha Round?

Mr. Mirus: I am prepared to comment on the prospects for the Doha Round in as much as it may provide some background to move on from.

The Doha Round is very difficult because, in the previous round, the Uruguay Round, the poor and developing countries were disappointed. They did not get the market access that they thought they ought to get and that, in my view, they deserved. There is big disappointment, and they are going to play very difficult to get this time around. Unless Europe can make concessions on agriculture, this round is not looking good. The

Bref, je propose que nous fassions preuve d'audace et que nous profitons d'un ensemble de facteurs qui font que, aux États-Unis, le président exerce un certain pouvoir dans les deux Chambres et peut stimuler le commerce. Nous devrions aborder la question de façon officieuse et voir ce que cela donnera. Si nous n'essayons pas, nous ne le saurons jamais.

Le président: J'ai l'impression que l'Accord de libre-échange présente des avantages et des inconvénients. Nous avons entendu à Vancouver un témoignage très intéressant voulant que le taux de change a peut-être été aussi important que l'Accord de libre-échange, notamment si l'on compare les importations américaines au Canada aux exportations canadiennes aux États-Unis. Le pourcentage des importations américaines au Canada est aujourd'hui à peu près le même que lorsque l'Accord de libre-échange est entré en vigueur. Toutefois, il est à peu près aussi élevé qu'il peut être à ce moment-ci.

Vous dites, professeur Mirus, que nous devons faire preuve d'audace, mais c'est très difficile dans ce climat d'inquiétude en matière sécuritaire. Comment faire alors que les Américains internalisent tout?

L'autre problème dont nous n'avons pas tenu compte, je crois — nous en avons entendu parler, mais nous n'y avons pas réfléchi — c'est qu'il y a des élections tous les deux ans aux États-Unis, ce qui veut dire qu'on y est toujours en campagne électorale. Les démocrates essaieront manifestement de regagner le Congrès, et les questions et problèmes régionaux en matière commerciale nous occuperont pendant un certain temps, en partie à cause de ce cycle électoral de deux ans.

L'État de New York, surtout le nord de l'État de New York, dépend du commerce avec le Canada. La région est en général défavorisée et, pourtant, madame le sénateur Clinton ne cesse de dire qu'il y a des problèmes de sécurité à la frontière entre le Canada et les États-Unis. D'abord, vous dites qu'il n'est pas sûr que cela soit vrai. Je ne crois pas que cela soit vrai. Non seulement ce «n'est pas sûr», mais ce n'est pas vrai. Ensuite, il me semble qu'elle voudrait s'assurer que la circulation soit fluide à la frontière, car c'est important pour l'économie de villes comme Buffalo.

Que dire de l'OMC et du Cycle de Doha? Je sais aussi bien que tout le monde qu'on dit que le Cycle de Doha ne finira jamais. J'en suis conscient, mais le Cycle de Doha ne permettra-t-il pas de supprimer des barrières commerciales? Croyez-vous qu'un pays s'engagera avant d'avoir exposé clairement sa position au Cycle de Doha?

M. Mirus: Je suis disposé à parler des perspectives du Cycle de Doha dans la mesure où celui-ci peut servir de tremplin.

Le Cycle de Doha est très difficile parce que, dans le cycle précédent, le Cycle d'Uruguay, les pays pauvres et les pays en développement ont été déçus. Ils n'ont pas obtenu l'accès au marché auquel ils croyaient avoir droit et auquel ils avaient droit, à mon avis. Ils ont été très déçus et ils vont jouer très serré cette fois-ci. À moins que l'Europe ne fasse des concessions en matière agricole, ce cycle n'augure rien de bon. Aucune des négociations

prospects that all attendant negotiations relating to reducing barriers to services and extending the agreement to new areas are not good until the agricultural issue is resolved.

Mr. Barry: Agriculture is a huge stumbling block, and there are no signs of resolution of the agriculture issue for the immediate future. Talks are stalled at the moment for that very reason.

The Chairman: This committee understands this reasonably well. We are quite knowledgeable about the European Union, having completed a couple of studies. Certainly, the agricultural issue will have to be dealt with because the budgetary implications will have to be dealt with.

Mr. Barry: It may be that the Europeans will be willing to move because they have got to bite this bullet when they add the new members to the European Union. They simply cannot afford the huge subsidies that these countries may require and may have to confront this issue internally before they will be willing to move externally.

The Chairman: They are not going to say anything until they are ready to say what they are going to say.

Mr. Barry: Perhaps not.

Senator Di Nino: It has been an interesting three or four weeks. It is obvious to us that the issues are similar in the sense that expert witnesses we have heard are grappling as much as we are in trying to find solutions to these problems.

You will find that B.C. has a particular interest in softwood lumber; the West in the Farm Bill and agricultural issues. We really come down to three or four or five things that pretty well everyone has focused on.

Professor Barry, in your brief you talk about the allegations by the American media and legislators concerning the porous Canada-U.S. border and Ottawa's lack of enthusiasm for the Bush administration's policies. It has been suggested to us that we truly are not doing a good job at marketing ourselves or communicating with the Americans who we are and what we are, and that maybe we are allowing U.S. politicians such as Senator Clinton too much leeway in the pronouncements that she and others are making without any basic fact to back them up.

Perhaps the understanding in Canada of the political system and the political reality in the U.S. is not as sharp as it should be. In particular, maybe we do not focus on the fact that politics is very much at the local level in the U.S., much more so than it is in Canada. Do you agree with those comments, and do you have any thoughts regarding how we might address those issues?

Mr. Barry: I think we understand the problem, but we have to devote more resources to dealing with it. I think the embassy in Washington, in particular, is doing a very good job, but it is doing the job with limited resources.

auxiliaires visant à réduire les obstacles aux services et à étendre l'accord à d'autres régions n'aboutira tant que la question agricole n'aura pas été résolue.

M. Barry: L'agriculture est une pierre d'achoppement énorme, et rien ne permet de croire que la question agricole sera résolue dans un avenir immédiat. C'est justement à cette question que les pourparlers s'achoppent à l'heure actuelle.

Le président: Le présent comité comprend assez bien cela. Pour avoir mené deux ou trois études sur la question, nous connaissons plutôt bien la situation de l'Union européenne. Il faudra, certes, que la question agricole soit réglée, car il faudra s'occuper des incidences budgétaires.

M. Barry: Il se peut que les Européens acceptent de bouger parce qu'ils devront affronter cet obstacle lorsqu'ils admettront de nouveaux membres dans l'Union européenne. Ils ne peuvent tout simplement pas se permettre les énormes subventions dont auront peut-être besoin ces pays, et ils devront peut-être régler la question à l'intérieur de l'Union avant d'accepter de bouger à l'extérieur de celle-ci.

Le président: Ils ne diront rien tant qu'ils ne seront pas prêts à dire ce qu'ils ont à dire.

M. Barry: Peut-être pas.

Le sénateur Di Nino: Les trois ou quatre dernières semaines ont été intéressantes. Nous voyons bien que les problèmes se ressemblent, en ce sens que les experts qui ont témoigné devant nous cherchent autant que nous des solutions à ces problèmes.

Vous constaterez que la Colombie-Britannique s'intéresse tout particulièrement au bois d'œuvre et l'Ouest, au Farm Bill et aux problèmes agricoles. Il n'y a vraiment que trois ou quatre ou cinq choses qui intéressent à peu près tout le monde.

Dans votre mémoire, professeur Barry, vous parlez des allégations des médias et des législateurs américains sur la porosité de la frontière entre le Canada et les États-Unis et sur le manque d'enthousiasme d'Ottawa à l'égard des politiques du gouvernement Bush. On nous a laissé entendre que nous ne réussissions vraiment pas à nous mettre en valeur auprès des Américains ni à leur faire comprendre qui nous sommes et ce que nous sommes, et que nous laissions peut-être trop des politiciens américains comme le sénateur Clinton faire des déclarations gratuites à notre égard.

Peut-être que nous, Canadiens, ne comprenons pas aussi bien que nous le devrions la réalité et le régime politiques américains. Peut-être que nous ne tenons pas suffisamment compte du fait, notamment, que la politique se fait beaucoup au niveau local aux États-Unis, beaucoup plus qu'au Canada. Êtes-vous d'accord là-dessus, et que pourrions-nous faire, selon vous, pour résoudre le problème?

M. Barry: Nous comprenons le problème, mais il faut consacrer davantage de ressources à le résoudre. Notre ambassade à Washington, en particulier, accomplit de l'excellent travail, mais elle dispose pour cela de ressources limitées.

We have been hammered in the American press. These myths, in many cases, have been repeated by American legislators who one would think would know better, but they are very responsive to the media and to local concerns.

It is a very difficult job, and I do not think there are any easy solutions. Suggestions have been made about media blitzes and that sort of thing, but I think they would have limited results.

We need the resources to get across the country and to spread the message, and I think we are doing that. The ambassador and the consuls general have been active across the United States, but our coverage is somewhat limited. I think we only have 10 to 12 consular offices.

The Chairman: Something like that.

Mr. Barry: That is a very limited range. Given the connections between the two countries, we must boost our representation there in order to get the word out about Canada's reliability as a security partner of the United States and our importance as an economic partner to that country.

Senator Di Nino: How about the suggestion by more than one witness that we should create strategic alliances, particularly with, as the chairman was saying, the northern part of New York State, which is heavily dependent on the Ontario market, the softwood lumber industry, the Home Builders' Association, et cetera. In your opinion, are we putting enough resources in those areas and are we hitting the right targets?

Mr. Barry: The fundamental problem in our trade relations with the United States relates to the nature of our impact on that country. The impact is sectoral and regional. As a result, perceptions of Canada are rarely aggregated at the national level, except for a general view that is somewhat benign and not very well informed.

Given the nature of our impact, sectoral and regional voices in the United States often hold sway when decisions are made, particularly in Congress. We have to find allies to counter the pressures coming from those sources, if they are harmful to us. When we do that, we almost have to build a new coalition each time, which is not easy. There are no permanent coalitions, as such. Depending on the issue, we have to build a new coalition. That is what makes it difficult for us.

Senator Di Nino: When you talk about the relationship between Bush and Fox, the Mexican relationship, our other NAFTA partner, a lot of votes in the southern U.S. relate to the Latin vote. Many Mexicans vote with other Latin immigrants. One of the previous witnesses said that before the last election, Bush wanted to have control of both the House of Representatives and the Senate. He knew that he needed votes from some of the southern states to regain control of both, and that was a major factor. Is this a reality?

Mr. Barry: In Mexico-U.S. relations?

Senator Di Nino: Yes.

La presse américaine nous éreinte. Les mythes qu'elle diffuse sont bien souvent repris par des législateurs américains, qui devraient avoir un peu plus de bon sens, mais qui sont très influencés par les médias et les préoccupations régionales.

C'est un travail très difficile et il n'y a pas de solution, à mon avis. On a proposé des campagnes médiatiques et d'autres choses du genre, mais je crois que cela donnerait des résultats limités.

Nous avons besoin de ressources pour nous faire valoir dans tout le pays, ce que nous faisons déjà. L'ambassadeur et le consul général ont beau travailler fort à la grandeur des États-Unis, notre couverture est plutôt limitée. Je crois que nous avons seulement 10 à 12 consulats.

Le président: À peu près.

M. Barry: Cela donne une portée très limitée. Compte tenu des liens entre les deux pays, il faut multiplier nos représentations là-bas afin qu'on sache bien que le Canada est un partenaire sûr des États-Unis en matière sécuritaire et un partenaire économique important de ce pays.

Le sénateur Di Nino: Que dire de la proposition de plus d'un témoin qu'il faudrait créer des alliances stratégiques, notamment, comme le disait le président, avec le nord de l'État de New York, qui est fortement tributaire du marché ontarien, du secteur du bois d'œuvre, de la Home Builders' Association, et cetera? À votre avis, consacrons-nous suffisamment de ressources à ces choses et atteignons-nous les bonnes cibles?

M. Barry: Le problème fondamental de nos relations commerciales avec les États-Unis se situe dans la nature de notre impact sur ce pays. Comme l'impact est sectoriel et régional, les diverses perceptions du Canada donnent rarement une image globale au plan national, si ce n'est une opinion générale plutôt anodine et peu éclairée.

Compte tenu de la nature de notre impact, les voix sectorielles et régionales aux États-Unis l'emportent souvent lorsque des décisions sont prises, notamment au Congrès. Il nous faut des alliés pour contrer les pressions venant de ces sources, si ces pressions nous font du tort. Pour y arriver, il faut bâtir une nouvelle coalition à chaque fois, ce qui n'est pas facile. Il n'existe pas à proprement parler de coalitions permanentes. Pour chaque nouveau problème, il faut construire une nouvelle coalition. C'est ce qui rend les choses difficiles pour nous.

Le sénateur Di Nino: Vous parlez des relations entre Bush et Fox, entre les États-Unis et le Mexique, notre autre partenaire à l'ALENA, et beaucoup d'électeurs du sud des États-Unis sont d'origine latino-américaine. De nombreux Mexicains votent comme les autres immigrants latino-américains. Un témoin nous a dit que, avant les dernières élections, Bush voulait avoir le contrôle tant de la Chambre des représentants que du Sénat. Il savait qu'il lui fallait obtenir des votes dans des États du Sud pour reprendre le contrôle des deux, et cela a beaucoup joué. Est-ce vrai?

M. Barry: Dans les relations entre le Mexique et les États-Unis?

Le sénateur Di Nino: Oui.

Mr. Barry: I think there are three reasons it assumed a high profile at the time Bush was elected.

First, of course, he was Governor of Texas and was familiar with border issues.

Second, there were pressing border issues to be dealt with. He knew Mr. Fox. Mr. Fox had been down there in the Mexican state of Guadalajara, I think. Bush was acquainted with Mr. Fox.

Third, there are about 35 million Spanish-speaking American citizens who are a substantial force in U.S. electoral politics. The question is this: What has that added up to so far in Mexican-U.S. relations? The answer is not very much.

Mr. Fox is frustrated that very little progress has been made on the pressing issues between the two countries, particularly the issue of immigration. Mexico is having problems of its own in dealing with the United States at this time.

Senator Di Nino: Professor Mirus, I would welcome your comments on any of those issues as well, but the main issue, if I read your presentation correctly, in both verbal and in written form, is the proposal to create a customs union within NAFTA. We have heard witnesses talk about that, some in support of it and some strongly against it. Perhaps you could remark on one of the main opponents referring to a customs union as a disaster, principally because we would have to adopt and be playing by American rules instead of our own and that we would not be considering that at all.

Mr. Mirus: First I will briefly deal with a couple of issues on the table.

With respect to the exchange rate, Mr. Chairman, both exports to the U.S. and imports into Canada have grown remarkably since the NAFTA, and the exchange rate has some responsibility in that regard. The import growth has been so strong that I think it has had a minor impact. I think the NAFTA has had a big impact.

With respect to marketing Canada in the United States, I studied at the University of Minnesota, where I talked to educated Americans. They thought that Japan and China were their biggest trading partners, not Canada, and that is because these countries are more visible. They have more political power, and we are being taken for granted. We are the reliable friend up north, so no need to worry.

The Chairman: I suppose it says "Made in China" on everything, whereas it does not say that when they buy canola oil.

Mr. Mirus: Marketing Canada in the U.S. is a very difficult job for a small country. Academics like Professor Barry and I receive invitations. We are encouraged, but it is just a drop in the bucket. We do not reach too many people, if we even have the time.

M. Barry: Il y a trois raisons pour lesquelles cela a beaucoup compté dans l'élection de Bush.

Premièrement, bien sûr, en tant que gouverneur du Texas, Bush connaissait bien les problèmes frontaliers.

Deuxièmement, il y avait des problèmes frontaliers urgents à régler. Bush connaissait M. Fox. M. Fox était allé dans l'État mexicain de Guadalajara, je crois. Bush connaissait personnellement M. Fox.

Troisièmement, les quelque 35 millions d'Américains qui sont hispanophones constituent une force considérable dans la politique électorale américaine. La question est de savoir ce que cela a apporté jusqu'à maintenant aux relations entre le Mexique et les États-Unis. Pas grand-chose, en fait.

M. Fox est insatisfait du peu de progrès qui a été accompli dans le règlement des problèmes urgents entre les deux pays, celui de l'immigration, notamment. Le Mexique éprouve aussi des problèmes en ce moment dans ses relations avec les États-Unis.

Le sénateur Di Nino: Professeur Mirus, je serais heureux de savoir ce que vous pensez aussi de ces problèmes, mais le principal problème, si j'ai bien compris vos exposés oral et écrit, réside dans la création d'une union douanière au sein de l'ALENA. Des témoins nous en ont parlé; certains étaient en faveur et d'autres, résolument contre. Un des principaux opposants a dit qu'un union douanière serait catastrophique, surtout parce qu'il nous faudrait adopter et respecter les règles américaines au lieu des nôtres et que ce n'est pas du tout ce que nous voulons. Peut-être pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez?

Mr. Mirus: Je dirai d'abord quelques mots sur deux ou trois questions à l'étude.

Pour ce qui est du taux de change, monsieur le président, tant les exportations vers les États-Unis que les importations au Canada ont considérablement augmenté depuis la signature de l'ALENA, et le taux de change n'y est pas complètement étranger. La croissance des importations est tellement marquée, toutefois, que son incidence est faible. Je crois que l'ALENA a beaucoup joué.

Quant à vendre le Canada aux États-Unis, je vous dirai que j'ai fréquenté l'Université du Minnesota, où je me suis entretenu avec des Américains cultivés. Or, ceux-ci croyaient que le Japon et la Chine étaient les principaux partenaires commerciaux des États-Unis, et non le Canada. Pourquoi? Parce que ces pays-là sont plus en vue. Ils sont très puissants au plan politique, alors qu'on tient le Canada pour acquis. Le Canada, c'est l'ami sûr, au Nord, dont on n'a pas besoin de s'inquiéter.

Le président: Je suppose que les Américains voient la mention «Fabriqué en Chine» partout, alors qu'il n'y a rien d'écrit sur l'huile de canola qu'ils achètent.

Mr. Mirus: Il est très difficile pour une petite puissance comme le Canada de se faire connaître aux États-Unis. Des universitaires, tels le professeur Barry et moi-même, reçoivent des invitations. C'est encourageant, mais notre contribution n'est qu'une goutte d'eau dans la mer. Nous n'atteignons pas beaucoup de monde, même lorsque nous en avons le temps.

The personal relationships between American and Canadian politicians are under-exploited. North-south business flows now suggest that we are more active — let us say, Premier Klein and the Governors of North Dakota and Montana — and so on. These relationships are beginning to develop. I could see a relationship between Michigan and Ontario develop, and I think that is a project situation. There is a very good personal relationship between Tom Ridge and Finance Minister John Manley, which can be built on. When personal relationships are good, things go better for us. You just pick up the phone.

It is true that if we go into a full-fledged customs union, such as it exists in the textbook case, that means an incremental application of sovereignty. We are losing our sovereignty anyway with a north-south trade flow that is our life blood. We must recognize the obvious: When you live next to an elephant, you have to give a little.

We have to look to where our national interest is, and, as an economist, I think it is with jobs, business and the economy. We cannot afford environmental programs, social programs, scholarships or anything for Canada unless our economy is in shape — so we depend on the U.S.

I am prepared to give a little bit on sovereignty. I am not giving on immigration. I think we will use our Canadian immigration criteria. I am not giving on Cuba. I think that is not a good policy for the Americans, so we would have to have a lever, side agreements saying that the Cuban embargo does not apply to Canada.

We can have a common external tariff. Administratively, it is a North American space. How much do we give up there? We can look into that, but our tariffs are not that different anymore. If we continue down the road with the WTO successfully, then tariffs would, in my lifetime, go to zero. We would have a customs union with zero common external tariffs. That would be the eventual outcome.

I am prepared to say that we can satisfy the Americans on security when it comes to overseas flights landing at airports in Montreal, Toronto or Vancouver so that the Americans are satisfied that our border inspections do not bring them added security risks. They have enough of them. If they have confidence in our inspections at the border, and if we have common procedures with respect to customs forms, the world is easier. Then we will not have the hassles of the internal border because the security concerns will be allayed or lessened, and we will build confidence.

I agree with Professor Barry that it would build confidence with the U.S. if we had a stronger military. I could not agree more. You hear American making jokes about Sea Kings, and that embarrasses me.

Senator Setlakwe: My first question concerns our relationship with the European Commission because you have a lot of experience and knowledge of what our trade relationship has been with the EC.

Les relations personnelles entre les politiciens américains et canadiens sont sous-exploitées. Le commerce Nord-Sud suppose désormais que nous soyons plus actifs — disons, le premier ministre Klein et les gouverneurs du Dakota du Nord et du Montana — et ainsi de suite. Des relations de ce genre commencent à se développer. Les relations entre le Michigan et l'Ontario, par exemple, ne peuvent que s'améliorer, à mon avis. En effet, les excellentes relations personnelles qu'entretiennent Tom Ridge et le ministre des Finances, John Manley, seront utiles. Meilleures sont les relations personnelles et mieux c'est pour nous. Un coup de téléphone suffit.

Il est vrai qu'une véritable union douanière, une union douanière typique, suppose la perte progressive de sa souveraineté. Nous perdons déjà notre souveraineté dans le commerce Nord-Sud, qui nous est absolument essentiel. Il faut se rendre à l'évidence: lorsqu'on vit près d'un éléphant, il faut faire quelques compromis.

Il faut voir où réside notre intérêt national et, en tant qu'économiste, je crois qu'il réside dans l'emploi, le négoce et l'économie. Nous ne pouvons nous permettre des programmes environnementaux, des programmes sociaux, des bourses d'études ou quoi que ce soit d'autre pour les Canadiens que si notre économie est prospère — nous dépendons donc des États-Unis

Je suis prêt à céder un peu au chapitre de la souveraineté. Je ne céderai rien au chapitre de l'immigration. Je crois que nous garderons nos critères canadiens à cet égard. Je ne céderai pas en ce qui concerne Cuba. Comme ce n'est pas une bonne politique pour les Américains, il nous faudra prévoir des accords parallèles prévoyant que l'embargo cubain ne s'applique pas au Canada.

Nous pouvons avoir un tarif douanier externe commun. Au plan administratif, c'est un espace nord-américain. Que cédonnons-nous à cet égard? Nous pouvons y penser, mais nos tarifs douaniers ne sont plus tellement différents l'un de l'autre. Si les négociations à l'OMC aboutissent, les tarifs douaniers disparaîtront de mon vivant. Nous aurons une union douanière sans tarif douanier externe commun. Voilà où on en arrivera éventuellement.

Je dirais que nous pouvons satisfaire les Américains quant à la sécurité des arrivées transatlantiques aux aéroports de Montréal, de Toronto et de Vancouver de telle sorte qu'ils soient assurés que nos inspections à la frontière n'augmentent pas leurs risques pour la sécurité. Ils ont assez des leurs. S'ils peuvent nous faire confiance pour les inspections à la frontière, et si nous traitons les formules de douane de la même manière qu'eux, cela facilitera les choses. La frontière commune ne posera alors plus aucun problème, car les préoccupations en matière sécuritaire seront dissipées ou réduites, et nous instaurerons la confiance.

Je conviens avec le professeur Barry que les États-Unis nous feraient davantage confiance si nos forces armées étaient mieux équipées. Je suis on ne peut plus d'accord avec lui. Les blagues que font les Américains à propos des Sea King m'embarrassent.

Le sénateur Setlakwe: Ma première question concerne nos relations avec la Commission européenne. En effet, grâce à votre expérience, vous êtes bien au fait de nos relations commerciales avec la CCE.

The Canada Europe Round Table for Business, CERT, meets annually. Since the meeting we attended two years ago, has there been any progress toward liberalizing trade between Canada and Europe?

We heard last week former Minister of International Trade Roy MacLaren that Pascal Lamy had said that free trade between Canada and Europe was unavailable. That struck me as rather drastic considering the interest shown by both sides in doing something to liberalize trade. I am aware of the impediments caused by agricultural policies in Europe and also in the United States.

Our trade with Europe has gone from 25 to 5 per cent or 28 to 5 per cent, even though Europe represents 25 per cent of the foreign direct investment in Canada and vice versa. Perhaps that is a subject we should just drop and concentrate on what Professor Mirus refers to, a customs union with the United States.

Professor, you did mention that we should continue to emphasize to Americans Canada's importance as an economic partner to the U.S., including our vital role as a supplier of oil, natural gas and hydroelectric power to that country's market.

Yesterday, we heard that the Petroleum Producers Association of Canada is very happy with the concessions that Canada has made. I would think that in this respect — electricity and oil and natural gas — we do have some sort of customs union between Canada and the United States.

When it comes to asking those who benefit from that whether they are willing to intervene in favour of others who are not as happily served by the Americans, they say that linkage is not in their interest. I think that is worth thinking about because we are hurt by the countervailing and anti-dumping duties imposed by the Americans. We have one very important sector of our economy that is not being affected by countervailing duties because it is in the interests of the Americans. There are no lobbies, sectoral or general, in the United States to complain about petroleum and electricity imports into the United States, although up until 1970 that was certainly the case. If the Americans find other sources of petroleum and natural gas anywhere in the world, they may not feel as generous to us as they are now.

These are some of the general questions that have crossed my mind while both of you have been speaking this morning.

Professor Mirus, you said in your presentation that the European Union, which resulted from a common commitment not just to further the economic interests of member countries but to avoid war, aims at eventual federation as a political union. In the EU there are many sovereign states willing to sacrifice their independence. However, in North America, if you exclude Mexico, which is a minor player, why would Canada ever want to enter into a customs union and see eventual political union if we consider that the size of the American economy and their population is 10 times that of Canada's? We would not have very much if we entered a customs union. This thought has been expressed by others who contest the very idea of a customs union.

La Table ronde Canada-Europe, la TRCE, se réunit chaque année. Depuis que nous y avons participé, il y a deux ans, a-t-on fait des progrès dans la libéralisation des échanges entre le Canada et l'Europe?

La semaine dernière, l'ancien ministre du Commerce international, Roy MacLaren, nous a dit que Pascal Lamy avait déclaré que le libre-échange entre le Canada et l'Europe ne pouvait pas se faire. J'ai trouvé cela plutôt draconien, étant donné que les deux côtés semblaient vouloir libéraliser les échanges. Je connais les obstacles que constituent les politiques agricoles en l'Europe ainsi qu'aux États-Unis.

Nos échanges commerciaux avec l'Europe sont passés de 25 ou 28 à 5 pour 100, et cela, même si l'Europe représente 25 pour 100 de l'investissement étranger direct au Canada et inversement. Peut-être devrions-nous oublier cela et nous concentrer sur ce dont parle le professeur Mirus, soit une union douanière avec les États-Unis.

Professeur, vous avez bien dit que nous devrions continuer de rappeler aux Américains l'importance du Canada en tant que partenaire économique des États-Unis, y compris le rôle vital que joue notre pays en tant que fournisseur de pétrole, de gaz naturel et d'électricité pour le marché américain.

Hier, nous avons appris que l'Association canadienne des producteurs de pétrole se réjouissait fort des concessions faites par le Canada. Je crois que, dans ce domaine — soit l'électricité, le pétrole et le gaz naturel — il existe bel et bien une sorte d'union douanière entre le Canada et les États-Unis.

Lorsqu'on demande aux secteurs qui en bénéficient s'ils seraient disposés à intervenir en faveur de ceux qui ne sont pas aussi bien servis par les Américains, ils disent que ce n'est pas dans leur intérêt. Il faut y songer, car les droits compensateurs et antidumping imposés par les Américains nous causent du tort. Un seul secteur très important de notre économie n'est pas visé par des droits compensateurs parce que cela arrange les Américains. Aucun groupe de pression, sectoriel ou général, ne se plaint aux États-Unis des importations de pétrole et d'électricité, alors que beaucoup le faisaient certes avant 1970. Si les Américains trouvent d'autres sources de pétrole et de gaz naturel ailleurs dans le monde, ils ne seront peut-être plus aussi généreux avec nous.

Ce sont là des généralités qui m'ont traversé l'esprit pendant votre exposé à tous deux, ce matin.

Professeur Mirus, vous avez dit dans votre exposé que l'Union européenne, qui est née d'un engagement commun non seulement à promouvoir les intérêts économiques des pays membres, mais aussi à éviter la guerre, aspire à devenir une fédération en tant qu'union politique. L'Union européenne comprend tellement d'États souverains qui sont disposés à sacrifier leur indépendance. En Amérique du Nord, toutefois, si l'on exclut le Mexique, qui est un acteur mineur, pourquoi le Canada voudrait-il entrer dans une union douanière et une éventuelle union politique avec les États-Unis, étant donné que l'économie et la population américaines sont dix fois plus importantes que celles du Canada? Nous ne gagnerions pas beaucoup à entrer dans une

The principal reason they invoke objections to the customs union is that they think the size of the American economy and population will just drown us.

Mr. Barry: I think that the relationship with the European Union is of vital importance to us. For starters, the more we integrate with the United States, the less visible we become elsewhere, but we are a country that has global interests. Thus, our other connections are important, including our connection with Europe.

There is a very important foundation of values and interests upon which we can build a relationship. To the extent that the Europeans realize that, and they have been the reluctant partners so far, it is in their interest to respond.

The agenda of Canada-EU relations has expanded dramatically since 1996, but it needs to be drawn together in a partnership agreement that would give strategic vision to the relationship and that would signal the importance that both sides attach to their relations. I have suggested that on many occasions, and the response is always mixed.

There is a certain inertia within the European Commission. We cannot do that because it will create unrealistic expectations. I think it would be useful to pursue it.

Senator Setlakwe: I forgot to mention that I heard for the first time last week that there is a Canada-Europe trade enhancement meeting in Greece sometime this spring and another one in December. Their purpose is to discuss anything about free trade and tariff barriers. They want to discuss, for example, regulations, investment, movement of people and professionals.

Mr. Barry: That is right. I think it would be very useful to have an agreement that drew the elements of the relationship together, and it is pretty extensive at this time. I think it is true, as you say, that trade remains at the heart of the relationship.

There is enthusiasm in some quarters for free trade and it is tepid, at best, in other quarters. The European Commission seems to regard Canada as an open but small market that would yield only limited results for the community. On the Canadian side, some of the Canadian trade people argue that we ought to focus our efforts on the U.S. market, on the WTO, where they say it matters most.

In 1999, Trade Commissioner Lamy said that he would be prepared to consider a business case for free trade. Since that time, a number of studies conducted on both sides, but particularly on the Canadian side, have shown substantial support for free trade. The first one was a study carried out by the Department of Foreign Affairs, which showed that there were gains to be made on both sides of the free trade agreement. The European Commission and the Department of Foreign Affairs on our side both agreed to conduct business surveys. The business

union douanière. Cela a déjà été dit par de farouches opposants à une union douanière. Leur principale raison de contester l'union douanière est que, selon eux, l'économie et la population américaines sont tellement importantes qu'elles nous absorberaient complètement.

M. Barry: Je crois que nos relations avec l'Union européenne sont pour nous d'une importance vitale. Pour commencer, plus nous nous intégrerons aux États-Unis et moins nous serons en vue partout ailleurs, alors que le Canada a des intérêts mondiaux. Nos autres liens sont donc importants, y compris nos liens avec l'Europe.

Nous partageons avec les Européens tellement de valeurs et d'intérêts sur lesquels fonder des relations. Dans la mesure où les Européens comprendront — et ce sont eux qui se montrent réticents jusqu'à maintenant — qu'il est dans leur intérêt d'y consentir.

Les relations entre le Canada et l'Union européenne ont pris énormément d'ampleur depuis 1996, mais il faudrait les endiguer dans une entente de partenariat qui leur donnerait une dimension stratégique et qui reconnaîtrait l'importance que les deux côtés leur accordent. Je l'ai proposé maintes fois, mais la réaction est toujours mitigée.

Il existe une certaine inertie au sein de la Commission européenne. Nous ne pouvons pas faire cela, car cela créera des attentes peu现实的. Il vaudrait la peine d'approfondir la chose.

Le sénateur Setlakwe: J'ai oublié de signaler que j'ai appris la semaine dernière qu'il y aura une conférence de promotion du commerce entre le Canada et l'Europe, en Grèce, au printemps, et une autre en décembre. On y discutera de tout ce qui concerne le libre-échange et les barrières tarifaires. On veut discuter, par exemple, de règlement, d'investissement et de circulation des personnes, en général, et des professionnels en particulier.

M. Barry: C'est vrai. Il serait très utile qu'une entente porte sur toutes les facettes des relations, qui sont plutôt nombreuses à ce moment-ci. Il est vrai, comme vous le dites, que le commerce demeure au cœur des relations.

L'accueil réservé au libre-échange est soit enthousiaste, soit tiède, tout au plus. La Commission européenne semble considérer le Canada comme un marché libre, mais petit, qui n'apporterait que des bienfaits limités à la communauté. Du côté canadien, des représentants du secteur commercial soutiennent que nous devrions concentrer nos efforts sur le marché américain, sur l'OMC, où cela compte le plus, à leur avis.

En 1999, le Commissaire du commerce extérieur Lamy s'est dit prêt à envisager une analyse de rentabilisation du libre-échange. Depuis lors, un certain nombre d'études menées des deux côtés, mais surtout du côté canadien, ont révélé un appui substantiel pour le libre-échange. La première, qui a été menée par le ministère des Affaires étrangères, a montré qu'un accord de libre-échange serait avantageux pour les deux côtés. La Commission européenne et le ministère canadien des Affaires étrangères ont tous deux convenu de mener une enquête auprès

survey on the Canadian side, released last November, showed that business was overwhelmingly in favour. The European Commission has not released its study.

In December, Commissioner Lamy seemed to have changed his tune somewhat. He said originally that he was prepared to consider the business case, but in December, just before the Canada-EU summit, he argued that market access issues should best be resolved in the Doha Round.

The Canadian government agreed to settle for a trade and investment enhancement agreement, the content of which, as far as I know, has not yet been established. Apparently this is supposed to be studied, and a report is supposed to be made to the summit in December 2003.

CERT, of course, has been at the forefront of efforts to promote free trade with the union, but their efforts, like those of the Canadian government, at least so far, have borne little fruit. It remains to be seen what the results will be of this commitment to establish a trade and investment enhancement agreement. The two sides agreed to survey the whole relationship. A report is due on that next December as well, I believe. That is where we stand at the moment.

Mr. Mirus: I want to add something to Professor Barry's comments about EU negotiations. I think that that would be time ill spent, given the trade relationship, given the complexity, given the limited number of trade negotiators we have, and given that any negotiated results would have to be consistent with NAFTA. In other words, the results could not be inconsistent with our obligations to our American partners. It is a very complex undertaking.

Senator Setlakwe: You say it would be futile on our part.

Mr. Mirus: Not futile because all trade agreements, free trade agreements, generally have some benefits.

Senator Setlakwe: It would not be very productive.

Mr. Mirus: It would not be very productive.

Senator Setlakwe: At the same time, Mexico has got a trade agreement with the Europeans. The Americans are talking to the Europeans and they are talking to Americans. Why should we not do the same?

Mr. Mirus: We can talk, but with respect to the American side of free trade with the Europeans, we will be taking over those clauses that are in there anyway, because if investment comes into North America, we must look like we are not giving different conditions to the Europeans than we are to the Americans. We would piggyback on the Americans, and I do not see negotiating with the Europeans separately as having any gains for us.

des entreprises. L'enquête auprès des entreprises canadiennes, dont le rapport a été publié en novembre, a montré que les entreprises étaient très majoritairement en faveur du libre-échange. La Commission européenne n'a pas publié son rapport.

En décembre, le commissaire Lamy semble avoir changé quelque peu son fusil d'épaule. Après avoir dit qu'il était prêt à envisager une analyse de rentabilisation, il a soutenu en décembre, juste avant le sommet canado-européen, qu'il vaudrait mieux résoudre les problèmes d'accès au marché dans le cadre du Cycle de Doha.

Le gouvernement canadien a accepté de se contenter d'un accord de promotion du commerce et de l'investissement, dont le contenu n'a pas encore été établi, à ma connaissance. Apparemment, on est censé l'examiner et en faire rapport au sommet de décembre 2003.

La Table ronde Canada-Europe est évidemment à l'avant-garde des initiatives de promotion du libre-échange avec l'Union européenne, mais ses efforts, comme ceux du gouvernement canadien d'ailleurs, n'ont pas vraiment porté fruit, du moins jusqu'à maintenant. Il reste à voir ce que donnera cet engagement d'établir un accord de promotion du commerce et de l'investissement. Les deux côtés sont convenus d'examiner l'ensemble des relations, et d'en faire rapport en décembre prochain aussi, je crois. Voilà où nous en sommes à l'heure actuelle.

Mr. Mirus: Je veux revenir sur les observations du professeur Barry au sujet de négociations avec l'Union européenne. Je crois que ce serait une perte de temps, compte tenu des relations commerciales, compte tenu de la complexité, compte tenu du nombre limité de négociateurs commerciaux que nous avons et compte tenu du fait que tout résultat négocié devrait être compatible avec l'ALENA. Autrement dit, les résultats ne sauraient être incompatibles avec nos obligations envers nos partenaires américains. L'entreprise est très complexe.

Le sénateur Setlakwe: Vous dites que ce serait futile de notre part.

Mr. Mirus: Futile, non, car tous les accords commerciaux, tous les accords de libre-échange, présentent des avantages.

Le sénateur Setlakwe: Ce ne serait pas très productif.

Mr. Mirus: Ce ne serait pas très productif.

Le sénateur Setlakwe: Néanmoins, le Mexique a conclu un accord commercial avec les Européens. Les Américains négocient avec les Européens et ceux-ci négocient avec les Américains. Pourquoi ne ferions-nous pas la même chose?

Mr. Mirus: Nous pouvons le faire mais, pour ce qui est du côté américain du libre-échange avec les Européens, nous reprendrons les dispositions qui existent déjà, car si l'investissement vient en Amérique du Nord, nous devrons montrer que nous ne faisons pas aux Européens des conditions qui soient différentes de celles que nous faisons aux Américains. Nous profiterons de l'accord conclu par les Américains, et je ne vois pas ce que nous gagnerions à négocier séparément avec les Européens.

We have strong cultural, political and other ties, and I would like to see them continue, but trade negotiations are complex. We are an agricultural exporter in many respects. The Europeans are putting up barriers there, and they are not going to change. They have many problems in that respect. We are number 15 to them or number 50, so I take a dim view of that. However, I agree that free trade is better than no trade. However, you can perhaps keep this on a small flame and keep it going so that you have your Canada Europe Round Table. I am not saying that you abandon that, but I do not think we should have big hopes for quick results on that front.

With respect to your question to me about the customs union, there is a size and symmetry between Canada and the U.S. that makes it difficult to negotiate such an agreement. We do not have as much bargaining power, being the smaller unit. That said, what we really need as a small country is a rules-based approach, just as Professor Barry said. We need rules so that we can conduct our business without being subject to the whims of the superpower all the time. Therefore, an incremental move to improve the rules should be welcomed.

Now, it is not easy and there are many little roadblocks, but if we do not have the courage to think ahead 10, 15 or 20 years, we are not doing our job as academics. The status quo is perhaps not an option in the long run.

We may have an opportunity. The Americans want our energy, yes, and they take it gladly. They keep out our softwood, and I do not like that. There may be a window of opportunity to broach matters such as security and trade and then repackage the relationship. It does not hurt to talk.

Senator Setlakwe: You did link security with the possibility of a customs union. I introduced a bill in the Senate amending the Canada Customs and Revenue Act. This was before September 11. It was a forward-looking piece of legislation. The bill amended the act to the extent that we attempted, successfully, I think, to expedite shipments between the two countries using pre-inspection and preauthorization before they arrived at the point of entry. Also, the bill applied to people coming through airports — high-risk scans and the like.

As far as security is concerned, someone mentioned that there was a close relationship between Minister Manley and Tom Ridge on the American side, and that there are no real bottlenecks with regard to establishing security, certainly not an intention to do otherwise. Therefore, I think that we have acted as good neighbours and good international citizens.

Senator Di Nino: I have a comment regarding Americans understanding the importance of Canada. Canada is the biggest customer, trade partner, of 38 of the U.S. states. We are their biggest supplier of energy. We understand how that came about

Nous avons de solides liens culturels, politiques et autres avec les Européens, et je voudrais que nous les entretenions, mais des négociations commerciales sont complexes. Le Canada est à bien des égards un exportateur de produits agricoles. Les Européens imposent des barrières dans ce secteur, et cela ne changera pas. Ils ont beaucoup de problèmes à cet égard. Pour eux, nous venons au 15^e ou au 50^e rang; c'est pourquoi je suis donc plutôt pessimiste. Je conviens, toutefois, que le libre-échange vaut mieux que pas de commerce du tout. Cependant, vous pouvez peut-être entretenir cela tranquillement et avoir votre Table ronde Canada-Europe. Je ne dis pas que vous devriez abandonner cela; je dis que nous ne devrions pas espérer des résultats rapides de ce côté-là.

Pour ce qui est de l'union douanière, la différence de taille et le manque de symétrie entre le Canada et les États-Unis rendent difficile la négociation d'un tel accord. Nous n'avons pas beaucoup de pouvoir de négociation en tant que plus petit pays. Cela étant dit, ce qu'il nous faut, en fait, en tant que petit pays, c'est une réglementation du commerce, comme l'a dit le professeur Barry. Il nous faut des règles pour pouvoir mener des affaires sans être tout le temps à la merci de la superpuissance. Par conséquent, une amélioration graduelle des règles serait la bienvenue.

Ce ne sera pas facile et nous nous heurterons à beaucoup de petits obstacles, mais si nous n'avons pas le courage de prévoir 10, 15 ou 20 ans d'avance, nous ne faisons pas notre travail d'universitaires. Le statu quo n'est peut-être pas une option à long terme.

Nous avons peut-être une possibilité. Les Américains veulent notre énergie, oui, et ils la prennent volontiers. Ils ne veulent pas de notre bois d'oeuvre, et je n'aime pas cela. La conjoncture est peut-être favorable pour lier des questions comme la sécurité et le commerce, puis redéfinir les relations. Il n'y a pas de mal à en parler.

Le sénateur Setlakwe: Vous liez bel et bien la sécurité avec la possibilité d'une union douanière. J'ai présenté au Sénat un projet de loi visant à modifier la Loi sur l'Agence des douanes et du revenu du Canada. C'était avant le 11 septembre 2001. Il s'agissait d'une mesure législative visionnaire. Le projet de loi visait, et réussissait, je crois, à modifier la loi de telle sorte que les expéditions entre les deux pays soient soumises à une inspection et à une autorisation avant d'arriver au point de dédouanement. Le projet de loi s'appliquait aussi aux personnes qui arrivent aux aéroports, prévoyant le dépistage des cas à risque élevé et autres choses du genre.

Pour ce qui est de la sécurité, on a signalé l'amitié qui lie le ministre Manley et l'Américain Tom Ridge et le fait qu'il n'existe aucun véritable goulot d'étranglement en matière sécuritaire, ni certes aucune intention d'en créer un. Par conséquent, je crois que nous nous conduisons en bons voisins et en bons citoyens du monde.

Le sénateur Di Nino: Vous dites qu'il faut faire comprendre aux Américains toute l'importance du Canada. Le Canada est le principal client, le principal partenaire commercial, de 38 États des États-Unis. Nous sommes leur principal fournisseur d'énergie.

and we understand the rules. Surely that has to be one of the subjects that we must continuously remind them of, if we have to, and it appears as if we have to.

The other issue that you raised in my mind when you were speaking is the fact that we have another commodity — water. I really hate to bring it up, but one of these days it will come up in a way that we cannot avoid it. These folks are going to need our water. Surely that is another one of those things that can be put into the hopper during the discussion.

Mr. Barry: To get back to your first observation about getting the Canadian message across in the United States, the real problem is that there is no Canadian constituency in the United States that we can appeal to.

Senator Di Nino: No votes.

Mr. Barry: No votes. We are not like Spanish-speaking Americans or other ethnic groupings within the United States, if I can put it in those terms, or national groupings. Therefore, we have to go out and recreate this coalition every time an issue comes up. We have got to find which levers we can press, and it is not an easy job.

What I think you are moving to is some sort of suggestion that we can develop strategic leverage through the use of commodities like water and that sort of thing. I am not sure on how explicit a basis those things can be traded, a water linkage with something or an energy softwood linkage. Remember that when that was suggested last spring, there was great resistance.

I am not so sure that issues can be settled by trading sector by sector, individual sectors. I think they have to be rolled into something bigger, but if you do that, you are into a huge, complex undertaking. I like the other kinds of arrangements that have been suggested here today, like the common external tariff, and so on, because security is linked with economics and all the rest of it. They will all be in the mix somewhere, but the question is whether it will become too big to fly.

Senator Di Nino: My question is, are we using those tools? Are we communicating this information to the Americans sufficiently so that they understand it? In effect, are we doing a good job of selling ourselves? That is really what I meant. Although I agree that it would be an unruly animal to put together, are we enunciating the positive things that Canada brings to the table? That was my question. Perhaps I did not articulate it properly.

Mr. Barry: We are doing what we can, but we need the resources to do more. At the same time, I think there is a huge obstacle to overcome at this point. It is hard to overestimate the vulnerability that Americans feel right now. This means that security is an overwhelming priority. No matter whether Canada is doing everything it should, it will be very difficult to satisfy Americans at this time that we are doing everything they think needs to be done.

Having said that, I think what we are talking about here are public perceptions and legislative perceptions. We should be working with American officialdom under the radar screen to

Nous comprenons comment cela se fait et nous comprenons les règles. C'est certes une des choses que nous devons leur rappeler sans cesse, s'il le faut, et il semble qu'il le faille.

L'autre question qui m'est venue à l'esprit pendant que vous parliez, c'est le fait que nous avons une autre denrée essentielle — l'eau. Je regrette vraiment de devoir le dire, mais un de ces jours, elle se posera d'une manière telle que nous ne pourrons pas l'éviter. Ces gens-là vont avoir besoin de notre eau. C'est certes là un autre élément qui peut entrer en ligne de compte au cours de la discussion.

Mr. Barry: Pour revenir à votre première observation sur la nécessité de transmettre le message canadien à la grandeur des États-Unis, le problème, en fait, c'est qu'il n'existe pas, aux États-Unis, de base politique et économique canadienne sur laquelle nous puissions compter.

Le sénateur Di Nino: Pas de votes.

Mr. Barry: Pas de votes. Nous ne sommes pas comme les Américains hispanophones ou tout autre groupe ethnique aux États-Unis, si je puis dire, ou tout autre groupe national. Il s'ensuit que nous devons créer une coalition chaque fois que surgit un problème. Il faut trouver des leviers à actionner, et ce n'est pas une tâche facile.

Ce que vous proposez, je crois, c'est que nous nous servions de denrées aussi essentielles que l'eau comme moyens de négociation stratégiques. Je ne vois pas très bien comment on pourrait justifier l'échange d'eau contre autre chose, ou d'énergie contre le bois d'oeuvre. N'oubliez pas que cette idée a soulevé beaucoup de résistance, le printemps dernier.

Je ne suis pas sûr qu'on puisse régler les problèmes au moyen d'échanges secteur par secteur. Je crois qu'il faut inclure cela dans quelque chose de plus global mais, alors, l'entreprise devient énorme et complexe. Les autres arrangements qu'on a proposés ici aujourd'hui, tel le tarif douanier externe commun, me plaisent parce qu'ils lient la sécurité à l'économie et à tout le reste. Tout est là d'une façon ou d'une autre, mais la question est de savoir si cela devient trop lourd à administrer.

Le sénateur Di Nino: Ce que je veux savoir, c'est si nous nous servons de ces outils. Arrivons-nous à faire comprendre ces choses aux Américains? En fait, nous faisons-nous bien valoir? Voilà ce que je voulais vraiment dire. Je conviens que l'entreprise est monstrueusement difficile, mais le Canada trouve-t-il les bonnes choses à dire à la table? Telle était ma question. Je ne l'ai peut-être pas bien formulée.

Mr. Barry: Nous faisons ce que nous pouvons, mais nous avons besoin de ressources pour faire plus. Par ailleurs, nous avons maintenant un énorme obstacle à contourner. On ne saurait surestimer le fait que les Américains se sentent très vulnérables à l'heure actuelle. Il s'ensuit que la sécurité est leur grande priorité. Le Canada aura beau faire tout ce qu'il faut, il aura beaucoup de mal à convaincre maintenant les Américains qu'il fait tout ce qu'ils croient devoir être fait.

Cela étant dit, je crois que nous parlons ici de perceptions publiques et de perceptions législatives. Nous devrions collaborer officieusement avec les hauts fonctionnaires américains à mettre

develop understandings that will work in a practical sense. I do not think that going to something overt at this time would be very productive because it would get caught up in this maelstrom of concern about security, and we may not be able to come up with anything workable in those circumstances.

Mr. Mirus: I am not far away from these comments. I do not want to raise the issue of water. I think Canadians are very sensitive about it, and I think it is perhaps better left unsaid.

The Americans are forward-looking people. They know they depend on the energy. They do want to build the Alaska pipeline through the Yukon with, perhaps, subsidies. They do know they need Canadian energy, natural gas, electricity and so on. They know that.

If we move forward from the incremental, ad hoc method of fixing things at the border now, I can envision an idea where we have common procedures at the outside and where there is a North American perimeter. Customs forms are the same and procedures are very similar. Sure, the refugee situation is different, as is Cuba. The water issue could be explored sometime in the future, perhaps under the radar screen. You do not jump forward with something like that, but it should not be left untouched. It should be explored because it might put this important trading relationship on a better footing down the road.

Down the road, there will be more integration. It is inevitable. The north-south pull is very strong. As you said, 38 U.S. states have Canada as their biggest supplier. That will continue.

What can we do to raise the profile of Canada? We can spend money advertising in the papers, but I do not think it has a high payoff. I think we just have to make some policies.

The best advertising for Canada would be re-equipping our military, making a statement that we care about defence and that we are not free riders. That might get their attention.

Senator Setlakwe: We might also intervene with our friendly nations and convince them that peace is better than war.

The Chairman: I think we should remind ourselves that yes — and Senator Di Nino is perfectly right — we are very important to those 38 states. On the other hand, 35 per cent of our GDP is dependent on trade with the United States, and only 2 per cent of their GDP is dependent on trade with us. If they have a growth rate this year of 2.5 per cent, and they cut off all trade with Canada, they would still have a growth rate of 0.5 per cent. That perspective is very important.

I want to get back to the border issue and to possibly the European Union. We know it is not an alternative to a country that is right next-door. That is obvious. On the other hand, the

au point des ententes pratiques. Je ne crois pas qu'une collaboration officielle serait très productive à ce moment-ci car, compte tenu de toutes les préoccupations actuelles en matière sécuritaire, nous n'arriverions probablement à rien de vraiment pratique.

M. Mirus: Je suis plutôt d'accord avec vous. Je ne veux pas soulever la question de l'eau. Les Canadiens ne veulent pas en entendre parler et il vaut peut-être mieux oublier cela.

Les Américains sont des gens avisés. Ils savent qu'ils ont besoin d'énergie. Ils veulent construire le pipe-line de l'Alaska et le faire passer par le Yukon grâce, peut-être, à des subventions. Ils savent qu'ils ont besoin de l'énergie, du gaz naturel et de l'électricité du Canada, notamment. Ils le savent.

Si nous allions au-delà de la méthode ponctuelle et progressive pour régler les problèmes à la frontière, je peux envisager un monde où nous appliquerions des procédures communes à l'égard des autres pays, créant ainsi un périmètre nord-américain. Les formulaires de douanes sont les mêmes et les formalités sont très similaires. Certes, la situation est différente quant aux réfugiés et à Cuba. La question de l'eau pourrait être explorée plus tard, peut-être officieusement. On ne va pas au devant de ce genre de chose, mais il ne faudrait pas l'ignorer. Ce dossier devrait être étudié car, à l'avenir, cela pourrait mettre cette importante relation commerciale sur une meilleure voie.

L'intégration sera un jour plus poussée. C'est inévitable. L'attraction nord-sud est très grande. Comme vous l'avez dit, le Canada est le principal fournisseur de 38 États américains. Ça ne changera pas.

Que pouvons-nous faire pour que le Canada soit mieux connu? Nous pouvons dépenser beaucoup d'argent pour faire de la publicité dans les journaux, mais je ne pense pas que ce soit très rentable. Je pense que nous devons simplement adopter certaines politiques.

La meilleure publicité pour faire connaître le Canada serait de rééquiper nos forces armées, prouvant ainsi que la défense nous tient à cœur et que nous ne sommes pas des profiteurs. Cela pourrait attirer leur attention.

Le sénateur Setlakwe: Nous pourrions également intervenir auprès des pays amis et ensemble les convaincre que la paix vaut mieux que la guerre.

Le président: Je pense que nous devrions nous rappeler que oui — et le sénateur Di Nino a parfaitement raison — nous sommes très importants pour ces 38 États. Par ailleurs, 35 p. 100 de notre PIB dépend de nos échanges commerciaux avec les États-Unis, alors que seulement 2 p. 100 de leur PIB dépend de leurs échanges commerciaux avec nous. Si leur taux de croissance cette année était de 2,5 p. 100 et qu'ils interrompaient complètement les échanges commerciaux avec le Canada, ils auraient quand même un taux de croissance de 0,5 p. 100. Ce point de vue est très important.

J'aimerais revenir sur la question de la frontière et, si je le peux, sur celle de l'Union européenne. Nous savons que ce n'est pas une solution de rechange à un pays situé juste à côté. C'est évident.

EU is the only other great market in the world, its GDP, depending on the exchange rate, about equal to the United States. We have been essentially cut out of that.

When the depression in Japan ends, which is not in sight, then the Asia Pacific region will be important. The fact remains that the banking centre is Japan. The financial centre in Japan has been in a terrible state for some time.

With respect to the Canada-U.S. Free Trade Agreement and the NAFTA — and you may correct me if I am wrong — the tariff issue has pretty well been dealt with. That is not going anywhere. The real reason for the whole thing, of course, was to deal with non-tariff barriers because the Macdonald commission decided that the United States was becoming protectionist and that we needed to protect ourselves against that protectionism.

I think it is clear that dumping and countervail have not been resolved by the free trade agreement.

The other thing was that we would have access to procurement. I guess both countries would have access together. I am not certain how that has actually ended up because you do not hear much about it.

There is another issue related to a customs union or a selective customs union. The standards issue concerns me because if we accept a customs union, even a limited customs union, we may also have to accept standards that we may not agree with, such as food standards. For more than 100 years, Canada has traditionally had quite different standards in the clothing business and in the food business.

I had an interesting conversation with a dairy farmer. In the cheese business, for example, there has been a slide in Canadian food standards down to the American food standards. Many people do not realize that we are still a large exporter of cheddar cheese to England. I do not know how that happened, but you can go to a cheese-aging shed in Belleville, Ontario, and to this day all of that cheese is destined for Salisbury, England.

What about the standards issue? Canadians are concerned about sovereignty, naturally, but sovereignty is very much an issue of standards. If you have the same standards as the other country, you start to lose your sense of difference, which is the reason that the Maastricht Treaty — I watched the debate between Mitterand and the head of the French Farmer's Union, and Mitterand, in my opinion, won the debate hands down. Nevertheless, the difference in the vote in France was less than 2 per cent in favour of adopting the Maastricht Treaty because of the people's concern that they would lose their national standards for a variety of things. Whether they did or not, that is what the people thought.

Is this not a big problem? If we go into a selective customs union, the standards will be set by the larger partner. The U.S. is not ten times larger than we are, but they are certainly nine times larger because our population has been growing faster than theirs.

Par ailleurs, l'Union européenne est le seul autre grand marché au monde: son PIB, selon le taux de change, est à peu près égal à celui des États-Unis. Or, nous en sommes essentiellement coupés.

Quand la dépression prendra fin au Japon, ce qui n'est pas pour bientôt, la région Asie-Pacifique sera alors importante. Le Japon continue à en être le centre bancaire. Cela fait déjà un certain temps que le secteur financier de ce pays est dans un état épouvantable.

En ce qui concerne l'Accord de libre-échange canado-américain et l'ALENA — corrigez-moi si j'ai tort — mais je pense que, à toutes fins utiles, le dossier des droits de douanes est fermé. Les choses ne bougeront pas. La véritable raison d'être de toute cette affaire était, bien entendu, de s'attaquer aux barrières non tarifaires parce que la Commission Macdonald avait décidé que les États-Unis étaient en train de devenir protectionnistes et que nous devions nous protéger contre leur protectionnisme.

Je pense qu'il est clair que l'Accord de libre-échange n'a pas réglé les problèmes que sont le dumping et les droits compensateurs.

L'autre argument était que nous aurions accès aux marchés publics. Les deux pays devaient y avoir accès ensemble. Je ne suis pas certain de ce que ça a donné car on n'en entend pas beaucoup parler.

La création d'une union douanière ou d'une union douanière sélective soulève une autre question. Le problème des normes me préoccupe car si nous acceptons une union douanière, même limitée, nous risquons d'être obligés d'accepter des normes qui ne nous plaisent pas, dans le secteur alimentaire par exemple. Depuis plus de 100 ans, le Canada a toujours eu des normes très différentes dans ce secteur et dans celui des vêtements.

J'ai eu une conversation intéressante avec un producteur laitier. Pour le fromage, par exemple, les normes canadiennes ont été rabaisées aux normes américaines. Beaucoup de gens ne savent pas que nous exportons beaucoup de cheddar en Angleterre. Je ne sais pas comment on en est arrivé là, mais on peut aller visiter un hangar d'affinage à Belleville, en Ontario, et, encore à ce jour, tout ce fromage est destiné à Salisbury, en Angleterre.

Que dire de la question des normes? Les Canadiens craignent pour leur souveraineté, naturellement, car la souveraineté est pas mal une question de normes. Si on a les mêmes normes que l'autre pays, on commence à perdre le sentiment d'être différent, ce qui explique le Traité de Maastricht — j'ai suivi le débat entre Mitterand et le président du Syndicat des agriculteurs français, et, à mon opinion, Mitterand l'a emporté haut la main. Néanmoins, en France, les partisans du Traité de Maastricht ont gagné par une marge de seulement 2 p. 100 parce que les gens craignaient la disparition des normes nationales dans une variété de secteurs. Que leurs craintes se soient avérées ou non, il n'en demeure pas moins que c'est ce qu'ils pensaient.

Est-ce que ce pas un gros problème? Si nous adhérons à une union douanière sélective, les normes seront fixées par le partenaire le plus important. Les États-Unis ne sont pas dix fois plus gros que nous, mais neuf fois, car notre population croît plus

However, does that not mean we will then be in the position of adopting American standards even more rapidly than possibly we already are?

Mr. Mirus: There is no difference between a customs union and a free trade agreement when it comes to standards because, right now, we have adopted American standards in automobiles. We have done so because it serves our purpose. We have an integrated North American automobile industry, and we do not want to have two production runs — one for Canadian standards and one for American standards. It would kill us cost wise. Therefore, we have adopted and bought into the American standards.

Is this a loss of sovereignty? We make these trade-offs, and I am not going to decide that. The people make these choices. I think it is a reasonable choice.

We do have the authority to impose our own standards under the NAFTA, and we have this authority under a customs union. The issue is this: Do we want a second production run for the softer American standards, if theirs are softer, or can we agree on a common standard?

It was very difficult for Europe to agree on a trucking standard, and they still do not have a common standard with respect to axle size, road weight and so on.

We can continue having different standards and live with them, but where the economic pressures are very strong, there would be a tendency to harmonize. That happens under a free trade agreement. That happens under a customs agreement.

The Chairman: I understand that, but what happens within a customs union when something is imported from abroad? What happens if Senator Setlakwe, in his business, wants to import something from England or the United Kingdom? The standard becomes an issue. After all, we do import goods from countries other than the United States. In the cheese business, it is a very big deal. The U.S. does not allow non-pasteurized cheese into their country but Canada does. If we adopted the same standards, then I suspect that Canada would not be able to import that type of cheese.

Mr. Mirus: We would be free to have our own standards as we have now. It might occasionally be painful to have a different standard, but if we think it is important, we would have our own standard. Free trade agreement, customs union — no difference there. The difference is that there is an incremental degree of harmonization from non-members at the outside, at the border.

That is why we have not discussed Mexico because Mexico is problematic. They are not at the same stage of economic development, so they might have an option to join later. They would obviously be invited. If we move in that direction, they

rapidement que la leur. Toutefois, est-ce que cela ne signifierait pas que nous serions obligés d'adopter leurs normes encore plus rapidement que nous ne le faisons déjà?

M. Mirus: En ce qui concerne les normes, il n'y a aucune différence entre une union douanière et un accord de libre-échange; nous avons bien adopté les normes américaines en matière de véhicules automobiles. Nous l'avons fait parce que c'était dans notre intérêt. L'industrie de l'automobile nord-américaine est intégrée car nous ne voudrions pas avoir deux cycles de production différents — l'un aux normes canadiennes et l'autre aux normes américaines. Les coûts nous tuerait. Nous avons donc adopté les normes américaines.

Avons-nous pour autant perdu une partie de notre souveraineté? Nous faisons des compromis, et je ne me prononcerai pas sur cette question. Il faut choisir. Je pense que c'est un choix raisonnable.

En vertu de l'ALENA, nous avons le pouvoir d'imposer nos propres normes, et nous conserverions ce pouvoir dans le cadre d'une union douanière. La question qui se pose est la suivante: voulons-nous d'un deuxième cycle de production qui obéirait à des normes américaines moins strictes, tant est qu'elles le soient, ou pouvons-nous nous entendre sur des normes communes?

Les Européens ont énormément de mal à s'entendre sur des normes pour le secteur du transport routier, et ils n'ont toujours pas de normes communes concernant la taille des essieux, les limites de poids et autres.

Nous pouvons continuer à avoir des normes différentes et à nous en accommoder, mais quand les pressions économiques seront très fortes, la tendance sera à l'harmonisation. Et ce, dans le cas d'un accord de libre-échange ou d'une entente douanière.

Le président: Je comprends, mais comment se passent les choses dans le cadre d'une union douanière lorsque des marchandises sont importées de l'étranger? Que se passe-t-il si l'entreprise du sénateur Setlakwe veut importer quelque chose de l'Angleterre ou du Royaume-Uni? Les normes posent un problème. Après tout, nous importons des marchandises de pays autres que les États-Unis. Dans le secteur des fromages, c'est un gros problème. Les États-Unis ne laissent pas entrer de fromages non pasteurisés dans leur pays alors que le Canada le fait. Si nous adoptions les mêmes normes, je suppose que le Canada ne pourrait plus importer de fromages de ce genre.

M. Mirus: Nous serions libres d'avoir nos propres normes tout comme maintenant. Cela peut être parfois d'avoir des normes différentes, mais si nous pensons que c'est important, nous pourrions avoir nos propres normes. Il n'y a aucune différence que ce soit un accord de libre-échange ou une union douanière. La différence réside dans le degré d'harmonisation douanière avec les non-membres.

C'est pour cela que nous n'avons pas parlé du Mexique car le Mexique est problématique. Ce pays n'a pas atteint le même point de développement économique que nous et pourrait donc avoir l'option d'adhérer plus tard. Il serait certes invité. Si nous

would be informed and kept abreast because they are good partners. Our future lies, in part, with the Mexican market also.

I think the standards issue is not a big difficulty.

Mr. Barry: I think the issue of common standards is to some degree an offset of the EU because very often decisions are made through a process of intergovernmental bargaining. Increasingly those decisions are being made on a weighted voting basis, which does not allow for a veto.

If we take a broad view of standards, things are made with the ingredients that go into them.

What about the softwood lumber case? We are really talking about standards of a particular kind, about the conditions under which logging companies can access logs on Crown land. In many ways, the issue at stake in the softwood lumber dispute between Canada and the United States is about the conditions under which softwood is exploited. It makes a difference.

The solutions that have been proposed by the Americans for resolving this dispute would see Canada moving to American standards, moving to competitive bidding and that sort of thing. That is what concerns me.

When we have a market where 87 per cent of our exports go to that market, who is going to bend? That is where I think international rules are important, and that is why I think it is very important that we stick to our guns and stay with the WTO to get a solution to this softwood lumber issue.

Senator De Bané: Professors, it is interesting to note that with you, like with other witnesses, we see different points of view. For instance, I look to Professor Barry, who states in his brief:

Even if the Bush administration were to respond favourably to Canadian proposals for closer formal arrangements, a successful outcome is not assured.

On the other hand, Professor Mirus, you are a strong advocate of a closer integration, a customs union. You are very frank when you write:

To sum up, a custom unions mean deeper economic and political integration. On economic grounds, deeper is better: simplified and more harmonized border procedures facilitate trade; common product standards enable longer production runs; and a more rational competition policy better serves the integrated market. The price to be paid for these benefits is reduced national autonomy, the cost of which is more difficult to assess.

Recently, former Minister of International Trade Roy MacLaren appeared before the committee, as well as some very competent witnesses from Toronto, and the three of them said that under no circumstances should we consider a customs union. I am not an economist like you, but I understood them to mean

choisissions cette orientation, il en serait informé et il serait tenu au courant car c'est un bon partenaire. Le marché mexicain, lui aussi, représente l'avenir pour nous en partie.

Je pense que la question des normes n'est pas une grosse difficulté.

M. Barry: Je pense que la question des normes communes est dans une certaine mesure, un produit de l'Union européenne car, très souvent, les décisions sont prises à la suite d'un processus de négociations intergouvernementales. De plus en plus souvent, ces décisions sont prises selon un système de vote pondéré, qui exclut le droit de veto.

Si on considère les normes sous un angle très large, les choses sont faites avec les ingrédients qui les constituent.

Que dire du problème du bois d'œuvre? C'est réellement une question de normes d'une sorte spéciale, les normes qui régissent les conditions dans lesquelles les compagnies forestières ont accès aux arbres sur les terres publiques. À bien des égards, l'enjeu dans ce différend qui oppose le Canada aux États-Unis concerne les conditions dans lesquelles le bois est exploité. Il y a une différence.

Les solutions proposées par les Américains pour résoudre le différend obligeraient le Canada à adopter les normes américaines, à adopter un système d'appel d'offres et autres choses du genre. C'est ce qui m'inquiète.

Quand nous exportons 87 p 100 de notre production vers un marché donné, qui va capituler? C'est pourquoi je pense qu'il est important d'avoir des règles internationales et c'est pourquoi également je pense qu'il est très important que nous ne nous laissions pas faire et que nous nous en remettons à l'OMC pour résoudre ce différend.

Le sénateur De Bané: Professeurs, il est intéressant de voir que, comme d'autres témoins, vous n'êtes pas du même avis. Par exemple, le professeur Barry a dit dans son mémoire:

Même si le gouvernement Bush répondait favorablement aux propositions du Canada concernant des arrangements formels plus étroits, les résultats ne seraient pas garantis.

Par ailleurs, professeur Mirus, vous êtes un ardent défenseur d'une plus grande intégration, d'une union douanière. Vous êtes très franc quand vous écrivez:

En résumé, une union douanière signifie une profonde intégration économique et politique. Sur le plan économique, la profondeur est souhaitable: des formalités frontalières simplifiées et harmonisées facilitent le commerce; des normes de production communes assurent des cycles de production plus longs; et une politique plus rationnelle en matière de concurrence sert mieux un marché intégré. Le prix à payer pour ces avantages est la réduction de l'autonomie nationale, dont le coût est plus difficile à évaluer.

Récemment, l'ancien ministre du Commerce international Roy MacLaren a comparu devant le comité, en même temps que des témoins très compétents de Toronto; tous les trois ont dit que, en aucune circonstance, nous devrions envisager une union douanière. Je ne suis pas économiste comme vous, mais j'ai

that a customs union with a country 10 times bigger than us means they will write the music and we will sing the song. This is why Senator Setlakwe, who is both a businessman and a lawyer, tells me that a customs union would mean a big loss of our sovereignty.

We were in Vancouver two days ago and heard testimony from Professor Helliwell of UBC. I understood from what he said that a great number of studies show that most of the NAFTA benefits for Canada have already accrued by way of free trade and closer economic integration with the United States. He said all of the studies show that future benefits would be marginal at best. That was his main argument.

Perhaps you would like to read the transcripts of our sessions with those distinguished witnesses, who said, no, do not consider a customs union. Professor Barry says that he does not see the mood in the United States for substantial talks with Canada at the moment. Professor Helliwell says, no, most of the benefits, we have them already. It would be very interesting to have both of you give your reaction to my very imperfect summary of what I have heard in other places.

Mr. Mirus: Senator De Bané, I find myself impressed by the wisdom that you bring to the table in summarizing respected economist trade policymakers like MacLaren, Helliwell and so on. I would find myself in agreement 90 per cent of the time with these two gentlemen. I think they have both done great work for Canada: in the case of Helliwell, research; in the case of MacLaren, trade relationships and negotiations. Where I disagree is that I think we underestimate the risks when we say we will stop here. We can continue ad hoc with the U.S. It works, we fix it; it works, we fix it.

The risk is significant of something else happening in North America and that the Americans will become more inward-looking and that Canada will be sideswiped. Because I see the risk as a bigger one, I would like to make this relationship into something that we can manage: where we have some input, where we talk, where we have a package, where perhaps we do not do explicit trade-offs in the press for secure access to energy. We must broach the subject with our friends and say that we may have common interests right now — security interests and resource interests. We need to build up our industry and guarantee employment for our young people in Canada so they do not have to move to the U.S. or elsewhere.

For these reasons, I am prepared, just as Don Macdonald was a long time ago, to make a leap of faith toward the free trade agreement. I think we can take a step or a leap and explore and see what we can do. If we do not explore, if we do not do it, we

interprétent leurs propos comme voulant dire qu'une union douanière avec un pays dix fois plus grand que le nôtre signifierait que nous ferions ses quatre volontés. C'est pourquoi le sénateur Setlakwe, qui est un homme d'affaires et un juriste, me dit qu'une union douanière se traduirait par une diminution importante de notre souveraineté.

Il y a deux jours, nous étions à Vancouver et nous avons entendu le témoignage du professeur Helliwell de l'Université de la Colombie-Britannique. J'ai compris d'après ce qu'il avait dit qu'un certain nombre d'études indiquaient que la majorité des avantages de l'ALENA pour le Canada s'étaient déjà réalisés sous la forme du libre-échange et d'une intégration économique plus étroite avec les États-Unis. Il a dit que toutes les études indiquaient que, à l'avenir, les avantages seraient au mieux marginaux. C'était son argument principal.

Peut-être aimerez-vous lire le compte-rendu de nos réunions avec ces éminents témoins qui nous ont dit de ne pas envisager une union douanière. Le professeur Barry dit qu'il ne pense pas que les États-Unis soient pour le moment d'humeur à se lancer dans des négociations de fonds avec le Canada. Le professeur Helliwell, lui, dit que nous bénéficions déjà de la majorité des avantages. Il serait très intéressant que vous nous donniez tous les deux vos réactions à ce résumé très imparfait que je viens de faire de ce que j'ai entendu dire ailleurs.

M. Mirus: Sénateur De Bané, je suis très impressionné par la sagesse avec laquelle vous résumez les opinions des économistes et responsables de l'élaboration des politiques commerciales respectés que sont, entre autres, MacLaren et Helliwell. Je serai d'accord avec eux 90 p 100 du temps. Je pense qu'ils ont tous deux fait beaucoup pour le Canada: dans le cas de Helliwell, dans le domaine de la recherche; et dans le cas de MacLaren, dans le domaine des relations et des négociations commerciales. Là où je ne suis pas d'accord avec eux, c'est que je pense que nous sous-estimons les risques quand nous disons que nous n'irons pas plus loin. Nous pouvons continuer de façon ponctuelle avec les États-Unis. Le système fonctionne, on l'arrange, et ainsi de suite.

Il existe un risque élevé qu'il arrive autre chose en Amérique du Nord et que les Américains se replient encore davantage sur eux-mêmes, laissant le Canada en rade. Parce que je considère que le risque est très élevé, j'aimerais que l'on fasse de cette relation quelque chose que nous pouvons gérer: une relation dans laquelle nous avons notre mot à dire, où nous nous parlons, où nous convenons d'un ensemble de mesures et où nous n'annonçons pas par voie de presse les conditions dans lesquelles on est prêt à assurer l'accès aux sources d'énergie. Nous devons aborder le sujet avec nos amis et leur dire que nous avons des intérêts communs — dans le domaine de la sécurité et des ressources. Nous devons accroître notre base industrielle et garantir du travail aux jeunes Canadiens pour qu'ils n'aient pas à s'expatrier aux États-Unis ou ailleurs.

Pour toutes ces raisons je suis prêt, comme l'était Don Macdonald il y a longtemps, à faire un acte de foi en embrassant le libre-échange. Je pense que nous pouvons parier sur l'avenir et voir ce que nous pouvons faire. Si nous n'explorons pas

will never know. The Americans may not be kind disposed toward us and may not want to talk, but it is us who have to raise the issues.

I am in agreement with Helliwell. Most of the gains have been made. I am not disagreeing, but the gains are also at risk if another tower falls or if there is another inward-looking reaction in the U.S.

I am prepared to move forward a little, quietly. Trade diplomacy should be quiet, as Professor Barry has mentioned.

Mr. Barry: These ideas have been out there and floating around, starting with the common currency in 1999, I guess, and moving on through the strategic bargain. Other proposals have been made by the Coalition for Secure and Trade Efficient Borders and now by the Canadian Council for Business Executives. There has just been no reaction from the U.S. side to these proposal. Nothing. There does not seem to be any receptiveness at this time. My sense is that it is just not going to go anywhere. My sense also is that the Americans are committed to establishing closer ties with the Mexicans, and we will not get anything that the Mexicans do not get. It will take some time before that comes about.

It is like, yes, sure, you can put the idea out. I know that an analogy was drawn to the campaign prior to the Canada-United States Free Trade Agreement, but the circumstances are somewhat different now. They are somewhat less benign now than they were then.

I do not see the feasibility of going forward with this thing when we could be making progress in other ways at this time. I think that other progress is about all we can do at this time.

I have two other brief comments, the first dealing with the question of a security perimeter. A security perimeter for Canada and the United States really means that the two countries adopt common standards for entry into North American space. This, in turn, would diminish the significance of the border. At the same time, we want different policies on refugees and different standards of domestic law, such as gun control. As soon as we start talking about that, we are talking about a border again. Conceptually, it seems like a nice, easy trade-off, but in reality, the devil is in the details in so many ways on these things.

The other thing I want to say is that I think we should increase our defence spending, but I am not sure that it is a magic bullet, if I can put it in those terms. I do not think that things will suddenly change if we increase our defence spending. The primary focus really has to be on security within North America at this time.

From what I understand, Canadian and American military personnel work together very closely. Sure, it would be nice if we had more defence spending and, indeed, I think we should, if only to increase our capability so that we can make our own choices

les possibilités, nous ne connaîtrons jamais la réponse. Il se peut que les Américains n'aient aucune envie de nous parler, mais c'est à nous de faire le premier pas.

Je suis d'accord avec Helliwell. Les gains sont pour la majorité déjà acquis. Je ne le conteste pas, mais ces gains sont en danger si une autre tour s'effondre ou si les États-Unis se replient encore davantage sur eux-mêmes.

Je suis prêt à aller de l'avant, petit à petit, sans faire de bruit. La diplomatie commerciale doit être discrète, comme l'a mentionné le professeur Barry.

M. Barry: Ces idées circulent depuis un certain temps, à commencer par une monnaie commune, en 1999 je crois, et maintenant une entente stratégique. D'autres propositions ont été faites par la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial et, récemment, par le Canadian Council for Business Executives. Ces propositions n'ont suscité aucune réaction de la part des Américains. Rien. Pour le moment, ils ne semblent pas être réceptifs. J'ai l'impression que ces propositions n'iront nulle part. J'ai également l'impression que les Américains sont déterminés à resserrer leurs liens avec les Mexicains et que nous n'obtiendrons rien que les Mexicains n'auront pas eux aussi obtenu. Ça va prendre du temps.

Oui, bien sûr, on peut toujours avancer des idées. Je sais qu'on a fait une analogie avec la campagne qui a précédé l'Accord de libre-échange Canado-américain, mais les circonstances étaient alors quelque peu différentes. Les Américains sont quelque peu moins bien disposés qu'ils ne l'étaient alors.

Je ne vois pas la nécessité d'aller de l'avant avec cette proposition alors que nous pourrions faire des progrès sur d'autres fronts. Je pense que c'est tout ce que nous pouvons espérer pour le moment.

J'ai deux autres brèves observations à faire, la première porte sur la question d'un périmètre de sécurité. Un périmètre de sécurité commun au Canada et aux États-Unis implique que nos deux pays adoptent des normes communes concernant l'entrée sur le territoire nord-américain. Cela aurait pour effet de diminuer l'importance de la frontière. Par ailleurs, nous tenons à demeurer différents en ce qui concerne notre politique en matière de réfugiés et nos normes de droit à l'égard, par exemple, du contrôle des armes à feu. Dès que nous commençons à parler de ces choses, nous parlons de nouveau de l'existence d'une frontière. Théoriquement, on a l'impression que c'est une concession facile à faire, mais dans la réalité, les choses se compliquent quand on commence à passer aux détails concrets.

J'aimerais dire, par ailleurs, que je pense que nous devrions accroître nos dépenses de défense, mais je ne suis pas certain que ce soit un remède miracle. Je ne crois pas que les choses changeront rapidement, même si nous augmentons le budget de la défense. Nous devons réellement nous concentrer pour le moment sur la sécurité de l'Amérique du Nord.

D'après ce que je comprends, les militaires canadiens travaillent en très étroite collaboration avec leurs homologues américains. Bien sûr, ce serait bien si on dépensait davantage pour la défense et je pense d'ailleurs que nous devrions le faire, ne

when it comes to defence policy. The danger now is that we may not be able to make them in the same way that we could otherwise if we had greater capabilities.

I do not think a giant increase will suddenly solve the problems of Canada-U.S. relations. Look at the huge disparity. The difference in military power between Canada and the United States is 30 times. It is not going to make a heck of a lot of difference.

The Chairman: Mr. Peter Berg, our chief researcher from the Library of Parliament, had a question for you.

Mr. Peter Berg, Researcher, Library of Parliament: I would like to ask Mr. Mirus about the customs union. We typically trade off the cost savings at the border for sovereignty, for a certain loss of policy autonomy.

First, you mentioned an estimate for the European Free Trade Association of 3 to 5 per cent cost savings at the border. You remove all of the complex customs procedures. Do you have an estimate for those savings with respect to Canadian GDP? I know Professor Harris has an estimate. I think it is 2 to 3 per cent of NAFTA, the portion of GDP that is NAFTA related.

Second, with respect to common external tariffs, our tariffs are roughly, on average, twice as high as the U.S.; however, I have also read that 40 per cent of tariff items are quite close, within 1 per cent. Do we harmonize down to their level, and is that a good thing for us? As well, can we do it sectorially? Can we do it for those 40 per cent? Can it be incremental?

Mr. Mirus: Both questions are technical. I do not have an estimate as Professor Harris has. My estimate is from Anne Krueger, who is now chief economist for the International Monetary Fund. She did this study when she was at Stanford, or before she actually was at Stanford. I quoted her estimate.

The rules of origin are quite cumbersome. The shipper does not see it, but there are quite a few costs involved. It is now an industry. A lobby would immediately argue against it because they would be making a handsome living filling out these forms, storing them and so on.

Like many of these things, once you have them for a while, they are difficult to do away with. I am not underestimating that difficulty, but I am an academic paid to think creatively and to think forward. Therefore, I am willing to look at that issue.

With respect to the tariffs, what was the second part you asked?

serait-ce que pour accroître notre potentiel militaire de manière à décider nous-mêmes de notre politique de défense. Le danger actuellement est que nous risquons de ne pas pouvoir faire les mêmes choix que si nous avions une plus grande capacité de défense.

Je ne pense pas qu'une augmentation gigantesque résoudrait soudainement les difficultés que nous éprouvons dans nos relations avec les États-Unis. Il y a une disparité énorme. La puissance militaire des États-Unis est 30 fois celle du Canada. Cela ne ferait pas une grande différence.

Le président: M. Peter Berg, notre chercheur en chef à la Bibliothèque du Parlement a une question pour vous.

M. Peter Berg, chercheur, Bibliothèque du Parlement: J'aimerais poser quelques questions à M. Mirus au sujet de l'union douanière. Typiquement, on échange une diminution des coûts à la frontière contre la souveraineté, contre une certaine perte d'autonomie politique.

Premièrement, vous avez dit que dans le cas de l'Association européenne de libre-échange, on estimait que les économies à la frontière s'établissaient entre 3 et 5 p. 100. On supprime toutes les formalités douanières complexes. Avez-vous une idée approximative de ces économies au Canada, exprimées en pourcentage de notre PIB? Je sais que le professeur Harris en a fait une estimation. Je pense que, pour l'ALENA, le pourcentage est de 2 à 3 p. 100 du PIB.

Deuxièmement, en ce qui concerne un tarif extérieur commun, nos droits de douane sont, en moyenne, environ deux fois plus élevés que ceux des États-Unis; toutefois, j'ai également lu que, dans 40 p. 100 des cas, nos postes tarifaires étaient très similaires, la différence étant d'à peine 1 p. 100. Est-ce que nous devrions harmoniser en abaissant nos droits de douane au niveau des leurs, et est-ce que ce serait une bonne chose pour nous? Par ailleurs, pourrions-nous procéder par secteur? Est-ce possible de le faire pour ces 40 p. 100? Est-ce que ça pourrait se faire de manière progressive?

M. Mirus: Vos deux questions sont de nature technique. Contrairement au professeur Harris, je n'ai pas fait d'estimation. J'utilise les chiffres d'Anne Krueger, qui est maintenant économiste en chef au Fonds monétaire international. Elle a fait cette étude du temps où elle était à Stanford ou même avant. J'ai cité son estimation.

Les règles d'origine sont très lourdes. L'expéditeur ne s'en aperçoit pas, mais les coûts sont importants. C'est devenu une véritable industrie. Un lobby s'y opposerait immédiatement car il y a beaucoup d'argent à faire en remplissant tous ces formulaires, en les archivant, et cetera.

Comme dans beaucoup d'autres cas, une fois les choses en place, il est difficile de les éliminer. Je ne sous-estime pas la difficulté, mais je suis un universitaire payé pour trouver des idées créatrices et novatrices. Je suis donc prêt à étudier la question.

Au sujet des tarifs douaniers, quelle était la deuxième partie de votre question?

Mr. Berg: Our tariffs are, on average, twice as high as the U.S. Do we harmonize downward?

If I could just sneak in one supplementary, is unilateral tariff reduction good for Canada?

Mr. Mirus: I am not arguing that this should be unilateral. However, Canada would have to pay a bit more of a price than the Americans obviously because of the size disparity. It might, in fact, have the beneficial effect of strengthening our trade relationships with Europe and others because, if we lower our tariffs on the outside, that means we get diversification of our trade away from the American giant. Because our tariffs are a little bit higher, we have incrementally more leeway to gain and, therefore, more diversify to the outside.

You would get opposition to doing it unilaterally because tariff reductions are commonly done. If I give and somebody else gives, that is *quid pro quo*, although economists, including Professor Helliwell and Professor Grubel, would all say, "Do it because it is good; lower prices for consumers are good."

I do recognize that there are political difficulties, and they should be addressed.

Mr. Barry: It has often been said that the lowering of tariffs will make us more competitive elsewhere, perhaps in Europe. It does not seem to be working. That was said before the Canada-U.S. Free Trade Agreement went into effect and before NAFTA, and our trade is still going down.

The Chairman: Thank you very much, gentlemen. This has been a very stimulating morning, and you have given us an awful lot of very important information. It will be very useful to us when we make our report on this issue.

If there is an interesting common theme from the beginning of our hearings it is that almost every witness sees a big problem with this border and with the question of security. The Americans, as Professor Barry has said, are preoccupied with their own security, which will not diminish.

The committee adjourned.

M. Berg: Nos droits de douanes sont, en moyenne, deux fois plus élevés que ceux des États-Unis. Est-ce que nous devrions les harmoniser à la baisse?

Je me permets une question complémentaire, est-ce qu'une réduction unilatérale des droits de douanes serait bonne pour le Canada?

M. Mirus: Je ne prétends pas que nous devrions procéder unilatéralement. Toutefois, le coût serait légèrement plus élevé pour le Canada que pour les États-Unis, évidemment, en raison de la différence de taille entre nos deux pays. Cela pourrait en fait avoir comme conséquence heureuse le renforcement de nos relations commerciales avec l'Europe, entre autres, car, si nous diminuons nos tarifs douaniers extérieurs, cela entraînerait une diversification de nos échanges commerciaux aux dépens du géant américain. Le fait que nous ayons des droits de douanes un peu plus élevés nous donne une marge de manœuvre relativement plus grande pour diversifier nos échanges avec l'extérieur.

Si nous procédions unilatéralement, nous nous exposerions à une certaine opposition car la réduction des droits de douane doit se faire de manière commune. Si je cède un peu de terrain et que l'autre en cède également, nous faisons tous les deux des concessions. Les économistes, dont les professeurs Helliwell et Grubel, diraient tous: «Faites-le parce que c'est bon; il est bon que les prix à la consommation ne soient pas trop élevés.»

Je reconnaissais qu'il y a des difficultés politiques, et il faudrait les régler.

M. Barry: On a souvent dit que la diminution de nos droits de douanes nous rendrait plus concurrentiels ailleurs, en Europe peut-être. Ça ne semble pas marcher. On disait cela avant que l'Accord de libre-échange Canado-américain n'entre en vigueur et avant l'ALENA, mais nos échanges commerciaux continuent à diminuer.

Le président: Je vous remercie beaucoup, messieurs. Cette matinée a été très stimulante et vous nous avez donné énormément de renseignements très importants. Ils nous seront très utiles quand nous rédigerons notre rapport sur cette question.

S'il y a un thème commun intéressant depuis le début de nos audiences, c'est que presque tous les témoins voient dans la frontière et dans la question de la sécurité un énorme problème. Comme l'a dit le professeur Barry, les Américains sont préoccupés par leur propre sécurité, et cela ne changera pas.

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

As individuals:

Professor Don Barry, International Relations, University of
Calgary;

Professor Rolf Minus, Director, Center for Economic Research,
School of Business, University of Alberta.

TÉMOINS

À titre personnel:

M. Don Barry, professeur, relations internationales, Université de
Calgary;

M. Rolf Minus, professeur et directeur, Center for Economic
Research, School of Business, Université de l'Alberta.