



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

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

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Tuesday, April 1, 2003

Le mardi 1^{er} avril 2003

Issue No. 13

Fascicule n° 13

Twenty-second meeting on:

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

Vingt-deuxième réunion concernant:

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

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

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

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The name of the Honourable Senator Merchant substituted for that of the Honourable Senator Losier-Cool (*April 1, 2003*).

The name of the Honourable Senator Chaput substituted for that of the Honourable Senator Setlakwe (*April 1, 2003*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino

et

Les honorables sénateurs:

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

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

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

Le nom de l'honorable sénateur Merchant substitué à celui de l'honorable sénateur Losier-Cool (*le 1^{er} avril 2003*).

Le nom de l'honorable sénateur Chaput substitué à celui de l'honorable sénateur Setlakwe (*le 1^{er} avril 2003*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday April 1, 2003
(25)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:04 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Vice-Chairman, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Bolduc, Carney, P.C., Chaput, Corbin, Di Nino, Graham and Merchant (8).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; and from the office of the Honourable Pat Carney, P.C.: Tracy Bellefontaine.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship, with special 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 the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From the United Steelworkers of America:

Mr. Dennis Deveau, Government Liaison, Legislative Department.

From the Canadian Vehicle Manufacturers' Association:

Mr. David C. Adams, Vice-President, Policy.

From the Canadian Chemical Producers' Association:

Mr. Richard Paton, President;

Mr. David W. Goffin, Secretary-Treasurer and Vice-President, Business and Economics.

From the Canadian Manufacturers and Exporters:

The Honourable Perrin Beatty, President and Chief Executive Officer.

The Honourable Pat Carney, P.C., tabled the following report: "Report to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs on the PriceWaterhouseCoopers 16th Annual Global Forest Industry Conference."

The Vice-Chairman acknowledged the presence of the Honourable John Stewart, former Chairman of the committee.

Mr. Deveau made a presentation and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 1^{er} avril 2003
(25)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 04, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*vice-président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Bolduc, Carney, c.p., Chaput, Corbin, Di Nino, Graham et Merchant (8).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg attaché de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy et du bureau de l'honorable Pat Carney, c.p.: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

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

TÉMOINS:

Du Syndicat des Métallos:

M. Dennis Deveau, Liaisons gouvernementales, bureau législatif.

De l'Association canadienne des constructeurs de véhicules:

M. David C. Adams, vice-président, Politique.

De l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques:

M. Richard Paton, président;

M. David W. Goffin, secrétaire-trésorier et vice-président des Affaires économiques et commerciales.

Des Manufacturiers et exportateurs du Canada:

L'honorable Perrin Beatty, président et directeur général.

L'honorable Pat Carney, c.p., dépose le rapport suivant: «Report to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs On the PriceWaterhouseCoopers 16th Annual Global Forest Industry Conference».

Le vice-président souligne la présence de l'honorable John Stewart, ancien président du comité.

M. Deveau fait un exposé puis répond aux questions.

Mr. Adams made a presentation and answered questions.

Mr. Paton made a presentation and, along with Mr. Goffin, answered questions.

The Honourable Perrin Beatty made a presentation and answered questions.

At 6:30 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 6:38 p.m., the committee resumed its proceedings.

At 7:19 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. Adams fait un exposé puis répond aux questions.

M. Paton fait un exposé puis, assisté de M. Goffin répond aux questions.

L'honorable Perrin Beatty fait un exposé puis répond aux questions.

À 18 h 30, le comité suspend ses délibérations.

À 18 h 38, le comité reprend ses délibérations.

À 19 h 19, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 1, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:04 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Consiglio Di Nino (*Deputy Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Deputy Chairman: I call the meeting to order, honourable senators.

Before we commence, may I just draw your attention, for those of you who have not had the opportunity to say hello yet, to former Senator Stewart, who is visiting us today. Obviously, Senator Stewart was a long-sitting member and chair of this committee. Welcome, Senator Stewart.

Ladies and gentlemen, colleagues, for your information, the meeting today will continue after we have heard the witnesses present here. We have Perrin Beatty, the CEO of Canadian Manufacturers and Exporters, between 6:15 and 6:30.

Welcome, everyone, to this meeting. It deals with the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship.

I would like to welcome, on your behalf, honourable senators, from the United Steelworkers of America, Mr. Dennis Deveau, Government Liaison; from the Canadian Vehicle Manufacturers' Association, David Adams, Vice-President, Policy, and; from the Canadian Chemical Producers' Association, Richard Paton, and David Goffin, Vice-President, Business and Economics.

Welcome, gentlemen.

Senator Carney: On a point of order, I was not aware that the Senate had risen, but I informed the clerk that before we started this meeting, I wanted to formally table the report to the standing Senate committee on the Price Waterhouse Coopers 16th annual global forestry conference on the softwood lumber issue, which I attended on behalf of the Senate last week.

The Deputy Chairman: As I said, we would be happy to do it on your behalf. You brought it to us and I have it here. We will circulate it to all the members of the committee.

Senator Carney, on behalf of this committee, through Senator Stollery, the chair, and through me, attended this particular conference. We are happy to receive your report. We will deal with it at the appropriate time, rather than today, if you do not mind.

Senator Carney: As long as it is tabled.

TÉMOIGNAGE

OTTAWA, le mardi 1^{er} avril 2003

Le Comité sénatorial permanent se réunit ce jour à 17 h 04 afin d'examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, en vue d'en faire rapport.

Le sénateur Consiglio Di Nino (*vice-président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le vice-président: Je déclare la séance ouverte.

Avant de commencer, je dois attirer votre attention sur la présence parmi nous de l'ex-sénateur Stewart; je le fais surtout à l'intention de ceux d'entre vous qui n'ont pas eu l'occasion de le saluer. Le sénateur Stewart, comme vous le savez, a longtemps siégé à ce comité dont il a été président. Bienvenue parmi nous, sénateur Stewart.

Mesdames et messieurs, chers collègues, je vous informe que notre réunion se poursuivra après l'audition des témoins inscrits, puisque entre 18 h 15 et 18 h 30, nous accueillerons Perrin Beatty, pdg des Manufacturiers et exportateurs du Canada.

Bienvenue à tout le monde. Nous allons donc parler des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Je vais maintenant souhaiter la bienvenue, en votre nom chers collègues, à Dennis Deveau, responsable des liaisons gouvernementales au Syndicat des Métallos, à David Adams, vice-président, Politique, à l'Association canadienne des constructeurs de véhicule, ainsi qu'à Richard Paton et David Goffin, président et vice-président, Affaires économiques et commerciales, à l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques.

Bienvenue messieurs.

Le sénateur Carney: Je veux faire un rappel au Règlement. Je ne savais pas que le Sénat avait ajourné, mais j'avais indiqué au greffier, avant cette réunion, que je voulais officiellement déposer au Comité sénatorial permanent le rapport concernant la 16^e Conférence annuelle sur la foresterie dans le monde de Price Waterhouse Coopers, plus précisément en ce qui a trait au dossier du bois d'œuvre, conférence à laquelle j'ai participé au nom du Sénat la semaine dernière.

Le vice-président: Comme je le disais, nous serons heureux de le faire en votre nom. Vous l'avez effectivement déposé et je l'ai ici, avec moi. Nous le ferons circuler auprès de tous les membres du comité.

Le sénateur Carney a assisté à cette conférence où elle a représenté le comité, le président, le sénateur Stollery, et moi-même. C'est avec plaisir que nous recevons votre rapport. Si cela ne vous fait rien, nous en parlerons à un moment plus opportun, plutôt que de le faire aujourd'hui.

Le sénateur Carney: Tant qu'il est déposé.

The Deputy Chairman: It is now tabled.

Mr. Dennis Deveau, Government Liaison, Legislative Department, United Steelworkers of America: On behalf of the United Steelworkers of America, I want to thank the committee for this opportunity to appear before you today to discuss the issues raised by Canada's participation in and experience with NAFTA.

This discussion is important for two reasons. First, the provisions of NAFTA have had a profound impact on Canada and Canadians, and, second, the Canada-U.S. Free Trade Agreement and then NAFTA have served as models for other, broader agreements, including the failed Multilateral Agreement on Investment, the continuing negotiations at the WTO and the FTAA.

NAFTA is of interest both to Canadians and to people around the world, but not because of the way it dealt with the traditional fare of trade agreements, of movement of good and tariffs. NAFTA is important because of the new ground it broke in areas only indirectly related to trade.

The FTA and NAFTA extended the purview of trade agreements in a number of dimensions. It was comprehensive in its definition of what constituted a "good" to be governed by a trade agreement. It expanded the concept of trade to encompass services, thereby putting much of what the public sector traditionally does squarely on the table. It established rights for investors, including intellectual property rights, which had the effect of overriding domestic legislation and granting corporations supra-national rights and requiring governments to pay compensation to corporations whose rights were restricted. It contained specific restrictions on government policies in areas like energy and public procurement. In concrete terms, it created a real-world test of the effectiveness of voluntary measures to deal with labour and environmental rights.

All of these things are novel. Every one has generated controversy, and none has, to date, been subjected to adequate public critical review.

The broad definition of the term "good" has brought Canada's water to the trade table, despite numerous government declarations that Canada's water was not for sale.

The inclusion of services has put Canada's system of health care in jeopardy, complicating the process of health care reform and making it extremely difficult to expand the public system. The expansion of intellectual property rights has contributed directly to the rapid escalation in drug prices that Canadians have experienced in the past decade, and which, as a result, has threatened the viability of both public and private drug plans. Our union has its own plans, so we completely understand what is happening in that area.

The requirements for compensation have resulted in governments in Canada, the United States and Mexico being ordered to pay compensation to corporations that have been

Le vice-président: Il est effectivement déposé.

M. Dennis Deveau, Liaisons gouvernementales, Service législatif, Syndicat des Métallistes: Au nom du Syndicat des Métallistes, je tiens à remercier le comité de nous avoir invités à discuter des enjeux associés à la participation du Canada à l'ALENA et à l'expérience qu'il en a tirée.

Cette discussion est importante pour deux raisons. Tout d'abord, les dispositions de l'ALENA ont eu une profonde incidence sur le Canada et les Canadiens; deuxièmement, l'Accord de libre-échange canado-américain, puis l'ALENA, ont servi de modèle à d'autres ententes, d'application plus vaste, dont l'Accord multilatéral sur les investissements, la poursuite des négociations à l'OMC et la ZLEA.

L'ALENA intéresse le Canada et d'autres pays, mais pas pour la façon dont il régit de façon traditionnelle les mouvements de biens et les tarifs. L'ALENA est important parce qu'il est novateur dans des domaines qui ne sont reliés qu'indirectement aux échanges internationaux.

L'ALE et l'ALENA étendent la portée des accords commerciaux sur plusieurs plans. Ces ententes définissaient de façon exhaustive ce qu'il fallait entendre par «biens» régis par un accord commercial. Elles ont élargi le concept de commerce international aux services, mettant du même coup sur la table tout ce dont le secteur public s'occupe normalement. Ils ont établi des droits des investisseurs, notamment les droits à la propriété intellectuelle qui ont primé sur les lois nationales en accordant certains droits aux sociétés supranationales et en exigeant que les gouvernements les dédommagent en cas de limitation de ces droits. Ces ententes limitent les politiques gouvernementales dans des domaines comme l'énergie et les marchés publics. Concrètement, elles proposent un critère d'évaluation de l'efficacité des mesures volontaires dans le domaine des droits du travail et de l'environnement.

Tout cela est nouveau. Chacun de ces éléments a été source de controverse et, jusqu'ici, aucun n'a fait l'objet d'un examen public critique.

À cause de la définition très large du terme «biens», la question de l'exportation des eaux canadiennes s'est retrouvée à la table des négociations, malgré les nombreuses déclarations du gouvernement selon lesquelles l'eau ne serait jamais à vendre.

À cause de l'inclusion des services, le système de santé au Canada est menacé, la réforme des soins est plus compliquée et il est extrêmement difficile de ne pas étendre ces accords au système public. L'élargissement des droits à la propriété intellectuelle a directement contribué à l'augmentation rapide du prix des médicaments que l'on a constaté au Canada ces 10 dernières années avec, pour résultat, que la viabilité des régimes d'assurance-médicaments publics et privés est maintenant menacée. Notre syndicat administrant ses propres régimes, nous comprenons parfaitement ce qui se produit dans ce domaine.

À cause des dispositions relatives au dédommagement des investisseurs, les gouvernements du Canada, des États-Unis et du Mexique ont dû verser des dédommagements à des sociétés

adversely affected by government regulation in the public interest. Restrictions on Canadian energy policy have left Canada powerless to implement any public policy that might assist Canadian families and businesses to manage the fluctuations in international prices and have contributed indirectly to the instability that plagues electricity markets in much of the country.

Speaking directly from the experience of our union in testing the labour side agreement, the labour and environmental side agreements have been completely useless and a waste of time and energy. At the same time, I think it is important to point out that the original purpose of the FTA and NAFTA, as articulated by the MacDonald commission and the Mulroney government, has not been achieved.

At the time, we were told that an agreement with the United States would protect Canadians from the impact of U.S. trade politics. Softwood lumber and steel were specifically cited as areas that would gain from an agreement. Thirteen years and three months of the FTA/NAFTA later, nothing has changed. Softwood lumber is still hostage to U.S. trade politics. The steel issues, which are dear to our heart, are still resolved at the political level between our two countries and between our two industries.

For Canadians, NAFTA has failed to deliver much of what was promised. It has imposed a set of rules and restrictions that most Canadians never bargained for. Despite the emergence of these important issues, the NAFTA measures have been extremely influential. The investor rights section of NAFTA inspired and spawned the Multilateral Agreement on Investment.

The controversy over the Multilateral Agreement on Investment, MAI, was important because it drew attention to these extraordinary rights that were, in large part, already contained in NAFTA, and because of the political uproar that the leak of the secret draft agreements created. For the first time, non-governmental organizations around the world worked together on an international trade issue and succeeded.

The MAI controversy drew public attention to the sweeping nature of the investor rights sought by international business — rights that are, in large part, already contained in the Free Trade Agreement and NAFTA. Within the MAI, the shift of power from the public to private owners of capital “arrived at the party naked.” People noticed, and they were not impressed.

More importantly, it exposed the twisted and inappropriate priorities being followed by governments in international trade negotiations. What offended people about the MAI was that, with all of the real problems with the trading system and its effect on

affectées par des règlements gouvernementaux pourtant pris dans l'intérêt public. À cause des limitations imposées à la politique énergétique canadienne, le Canada n'a pas été en mesure de mettre en œuvre des politiques publiques susceptibles d'aider les familles et les entreprises canadiennes à faire face aux fluctuations des prix internationaux de l'énergie et ont indirectement contribué à l'instabilité qui afflige les marchés de l'électricité un peu partout au pays.

Fort de l'expérience acquise dans le domaine, notre syndicat estime que les accords d'accompagnement relatifs au marché du travail et à l'environnement sont totalement inutiles et qu'ils n'ont été qu'une perte de temps et d'énergie. D'un autre côté, j'estime important de souligner que les objectifs originels de l'ALE et de l'ALENA, tels que présentés par la commission MacDonald et le gouvernement Mulroney, n'ont pas été atteints.

À l'époque, on nous avait dit que ces accords conclus avec les États-Unis allaient protéger les Canadiens contre les répercussions des politiques commerciales américaines. On avait spécifiquement cité le bois d'œuvre et l'acier comme étant deux domaines qui ressortiraient gagnants de tels accords. Treize ans et trois mois après l'ALE-ALENA, rien n'a changé. Le bois d'œuvre est encore l'otage des politiques commerciales américaines. Les questions liées à l'acier, qui est si cher à nos cœurs, continuent de se régler à l'échelon politique et entre nos deux pays et nos deux industries.

Pour les Canadiennes et les Canadiens, l'ALENA n'a pas été à la hauteur de ses promesses. Il a imposé un ensemble de règles et de restrictions auxquelles la plupart des Canadiens ne s'attendaient pas. Malgré l'émergence de ces questions importantes, on a accordé une grande importance aux mesures associées à l'ALENA. La partie de cet accord concernant les droits des investisseurs a inspiré et engendré l'Accord multilatéral sur l'investissement, l'AMI.

La controverse qui a entouré l'AMI n'était pas négligeable, parce qu'elle a attiré l'attention du public sur ce qu'étaient ces droits extraordinaires, en grande partie déjà contenus dans l'ALENA, et parce que les fuites dont le projet d'entente secrète a fait l'objet ont provoqué un tollé politique. Pour la première fois, des organisations non gouvernementales du monde entier se sont mises à travailler ensemble sur le dossier du commerce international et à parvenir à des résultats.

La controverse de l'AMI a attiré l'attention du public sur la nature très générale des droits des investisseurs, qu'avaient réclamé les sociétés internationales, droits qui étaient déjà, en grande partie, énoncés dans l'Accord de libre-échange et l'ALENA. Le basculement des pouvoirs proposés dans l'AMI, des détenteurs du capital public aux détenteurs du capital privé, est tombé à plat. Les gens en ont pris note, mais n'en ont pas été impressionnés.

Plus encore, ce projet a exposé les priorités malhonnêtes et inadaptées des gouvernements dans leurs négociations sur le commerce international. Ce qui a le plus outragé la population dans le cas de l'AMI c'est que, malgré tous les problèmes associés

people, our governments chose to devote their time and political energy to negotiating a declaration of independence for owners of capital. That is what I want to focus on today — priorities.

We will not sit here and suggest that trade is not important to Canada or that we do not need agreements to govern our trading arrangements. Indeed, I would suggest that the phasing-out established by NAFTA of tariffs on goods and services is now entrenched and would not be reversed. However, I think the MAI and the public reaction to it signals a need to step back and ask the following fundamental question: Is this really the kind of economic world that we want to create?

Do we really want to create a world in which owners of capital based in foreign countries enjoy greater rights than those of our own citizens? Do we really want to create a world in which democratic regulation of economic activity is replaced by an international regulatory regime driven by the needs of business interests and accountable to no one? Do we really want a world in which the most important decisions about our economy are taken out of the hands of democratically elected governments?

I think the public reaction to the MAI and to the introduction of similar measures for discussion in WTO and FTAA negotiations speaks loudly that Canadians do not want this kind of world. There are warning signals everywhere that the FTA and NAFTA have taken us somewhere we do not want to go. When we cannot change a regulation on the contents of gasoline without paying a premium to a foreign company — compensation to which no Canadian company would ever have been entitled — we know we are in trouble. When it turns out that the protections the government told us we had for cultural policies mean nothing to the country we negotiated them with, we know we are in trouble.

On a topic close to home for many of our members, when a fight over cultural policies takes trade in steel and wood products hostage — just like it did in the old days before so-called free trade — we know we are in trouble.

We are like the coal miners in years past with a dying canary in a cage, except that instead of going to the surface for a breath of fresh air, we are going deeper and deeper into the mine. We need to get our priorities straight.

Perhaps someone thinks it is important to make sure software pirates in China do not cheat Bill Gates out of a few more billion. Perhaps someone thinks it is important to make sure that the banks get bailed out when their high-return speculative investments go bad. Perhaps someone thinks it is important to protect U.S.-based agricultural corporations against “unfair

au système de commerce international et à ses effets sur les populations, nos gouvernements ont décidé de consacrer leur temps et leur énergie politique à négocier une déclaration d'indépendance des détenteurs de capital. Ce sera aujourd'hui l'essentiel de mon propos: les priorités.

Nous ne sommes pas venus vous dire aujourd'hui que le commerce international n'est pas important pour le Canada ou que nous pouvons nous passer d'ententes régissant les méthodes de négociation. J'irai même jusqu'à dire que le retrait progressif des tarifs imposés sur les biens et services, grâce à l'ALENA, est à présent acquis et qu'il ne faut pas revenir en arrière. Toutefois, j'estime que la réaction publique soulevée par l'AMI nous indique qu'il convient de prendre un certain recul pour répondre à une question fondamentale: tout cela correspond-il vraiment au genre d'univers économique que nous voulons créer?

Voulons-nous vraiment créer un univers où les détenteurs de capital, résidents de pays étrangers, jouiront de plus de droits que nos concitoyens? Voulons-nous vraiment créer un univers où les règlements démocratiques destinés à régir l'activité économique seront remplacés par un régime réglementaire international obéissant aux intérêts des entreprises et échappant à toute forme de reddition de comptes? Voulons-nous vraiment d'un univers où les décisions économiques les plus importantes seront prises par d'autres que des gouvernements démocratiquement élus?

J'estime que la réaction publique à l'AMI et à l'inscription à l'ordre du jour des négociations de l'OMC et de la ZLEA de mesures semblables nous montre bien que les Canadiens ne veulent pas d'un tel univers économique. Ils nous préviennent, un peu partout, que l'ALE et l'ALENA nous ont amenés là où nous ne voulions pas aller. Quand il n'est pas possible de modifier un règlement relatif aux additifs de l'essence sans avoir à dédommager une société étrangère — dédommagement auquel aucune compagnie canadienne n'aura jamais droit — il est certain que les choses vont de travers. Quand il s'avère que les protections que le gouvernement nous affirmait avoir obtenues en matière de politique culturelle ne signifient rien pour le pays avec qui nous les avons négociées, nous savons que les choses vont de travers.

Pour vous parler de choses qui touchent nos membres de plus près, on sait que les choses vont de travers quand les produits de l'acier et du bois sont pris en otage dans les différends concernant les politiques culturelles, tout comme au bon vieux temps, à l'époque où l'on ne parlait pas encore de soi-disant libre-échange.

Nous sommes un peu comme les mineurs du temps passé, qui se promenaient au fond d'un boyau avec un canari en cage en train d'étouffer, parce qu'au lieu de remonter à la surface pour prendre une bouffée d'air frais, nous nous enfonçons de plus en plus profondément. Il est temps de définir ce qui est important et ce qui ne l'est pas.

Quelqu'un, quelque part, peut estimer qu'il est important d'éviter que Bill Gates ne perde quelques milliards de dollars de plus à cause du piratage de logiciels par des Chinois. Il est possible que, quelqu'un, quelque part, juge important de s'assurer que les banques soient dédommagées quand leurs investissements spéculatifs à haut rendement tournent mal. Il est possible que

competition” from countries that cannot afford the subsidies, even if it destroys the economic base of poor countries. Perhaps someone thinks it is fine to have a regime for trade in goods and services that does nothing to prevent the kind of blackmail on cultural policy that the U.S. is attempting with its linkage to the steel trade.

Are these things more important than fostering economic development in the poorest countries in the world; than ensuring that might cannot override right every time some business in the United States is unhappy; than ensuring that labour rights and environmental standards are protected; and more important than protecting the ability of governments to tax capital to pay for the services their citizens want? We do not think so. That is why we think there should be a completely new set of priorities for international economic negotiations.

Let us take the topic of international investment privileges off the front burner. Let us not even put it on the back burner. Let us take it off the stove, pour the water out of the pot and put the pot back in the cupboard. The last thing we need right now is more privilege and less responsibility for owners of capital. I believe that Canada should give notice to its partners that it intends to suspend investor rights sections of NAFTA, as a first step in moving beyond the investor rights as the only priority on the trade negotiation agenda.

Then, let's look carefully at the effect of the current model of trade liberalization on working conditions and environmental quality, on human rights, on economic development, on social stability, on democratic accountability and on the ability of governments to deliver the services that their citizens need and deserve; and then, let's get to work on an international agenda that addresses those issues from the perspective of the world's people.

Mr. David C. Adams, Vice-President, Policy, Canadian Vehicle Manufacturers' Association: Honourable senators, thank you for the opportunity to appear before you this evening. We are pleased to be able to provide our input, in addition to the other presenters before you today, on the trading relationship that currently exists between Canada, the United States and Mexico.

I have some extended remarks that are available to you, and information about our association is in the briefing notes that were provided to you. Therefore, I will not spend much time reviewing those issues. There are three main issues that I want to

quelqu'un, quelque part, juge important de protéger les grandes sociétés agricoles américaines contre la «concurrence déloyale» de pays qui ne peuvent s'offrir de subventions, même si cela doit détruire la base économique des nations les plus pauvres. Il est possible que quelqu'un, quelque part, juge raisonnable de s'en remettre à un régime d'échanges commerciaux dans les domaines des biens et des services et ne fasse rien pour empêcher les États-Unis d'exercer un chantage sur la politique culturelle par le biais du commerce de l'acier.

Tout cela est-il plus important que de chercher à favoriser le développement économique des pays les plus démunis du monde? Plus important que de chercher à faire en sorte que la puissance ne prenne pas le pas sur les droits chaque fois qu'une entreprise américaine est mécontente? Plus important que de veiller à ce que les droits du travail et les normes environnementales soient protégés? Plus important que de protéger la capacité des gouvernements d'imposer le capital afin de payer les services que veulent les citoyens? Nous ne le pensons pas. C'est pour cela que nous estimons qu'il faudrait établir une nouvelle série de priorités en matière de négociations économiques internationales.

Mettons en sourdine pour un temps la question des privilèges accordés aux investissements internationaux. Allons même au-delà. N'en parlons même plus, n'y pensons plus, jetons-la aux oubliettes. La dernière chose qu'il faut faire aujourd'hui, c'est d'accorder davantage de privilèges aux détenteurs de capital et de réduire leurs responsabilités. J'estime que le Canada devrait informer ses partenaires de son intention de suspendre l'application des articles de l'ALENA relatifs aux droits des investisseurs, en tant que première étape destinée à nous amener au-delà de cet aspect des droits des investisseurs, ce qui sera notre seule priorité aux tables de négociation sur le commerce international.

Ensuite, examinons de près le modèle actuel de libéralisation commerciale quant aux conditions de travail et à la qualité de l'environnement, aux droits de la personne, au développement économique, à la stabilité sociale, à la reddition de comptes démocratique et à la capacité des gouvernements d'offrir les services que les citoyens méritent et dont ils ont besoin. Ensuite, établissons un programme de négociation à l'échelle internationale qui nous permettra de régler tous ces problèmes en tenant compte du point de vue des peuples du monde.

M. David C. Adams, vice-président, Politique, Association canadienne des constructeurs de véhicules: Honorables sénateurs, merci de nous donner l'occasion de comparaître devant vous cet après-midi. Nous nous réjouissons de pouvoir vous faire part de notre point de vue, aux côtés des autres intervenants, sur nos relations commerciales entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Les notes d'information qui vous ont été remises contiennent un exposé un peu plus long que celui que je vais vous faire, de même que des renseignements sur notre association. Je ne consacrerai donc pas beaucoup de temps à ces aspects. Je me

concentrate on today: border transparency, standards harmonization and a rules-based approach to trade relations.

The hearings that you have been participating in for the past few months have been focused on the FTA and NAFTA. I will speak first to the automotive industry.

I would like to refer to the Automotive Products Trade Agreement of 1965, or Auto Pact, which rationalized the automotive industry on a North American basis at that time. That was done through according duty-free treatment to both parts and finished vehicles, and it occurred at a time when the border was essentially transparent, an issue that I will come back to later in my remarks.

It also secured investment in Canada, because the companies that signed on to the Auto Pact were allowed the duty-free treatment on vehicles and parts provided they produced a vehicle in Canada for every vehicle they sold here. I think the results speak for themselves. Canada currently has about 16 per cent of North American vehicle production, despite the fact that our sales market is only about 8 per cent of the North American market.

Automotive-related exports account for 20 per cent of all of Canada's exports to the United States and they are Canada's leading exports sector. They also account for about 20 per cent of our country's imports from the United States. More importantly for the automotive industry, 97 per cent, or virtually all, of Canada's automotive exports are shipped to the United States, and 80 per cent of our imports come from the United States. I think that is a testimony to the integration of the industry that has occurred over the last 40 years. Clearly, we need to ensure that the relationship with our major trading partner is nurtured rather than undermined.

Further testimony to the integration of the industry is that 58 per cent of the U.S. assembly plants are located within 400 miles of the Detroit-Windsor crossing and 100 per cent of the Canadian assembly plants are similarly located; 92 per cent of the tier 1 parts plants are located within 400 miles on the Canadian side and 65 per cent of the U.S. tier 1 parts plants are located within 400 miles of the Detroit-Windsor border.

With respect to the idea of a transparent border, I do not mean to imply that it does not exist. Of course it does. We were all reminded of that fact quite acutely on September 11, 2001. What I mean by "transparent" is that it does not factor into the investment decisions being made by businesses. As I indicated earlier, in 1965, this was not an issue. However, the committee is well aware that two-way trade between Canada and the United States has increased 120 per cent since the implementation of NAFTA, but there has not been any commensurate increase in cross-border infrastructure, particularly in Southern Ontario, where the Detroit-Windsor and Port Huron-Sarnia corridors together handle 40 per cent of Canada's exports to the United States.

propose plutôt de vous parler de trois grandes questions: la nécessité d'une plus grande transparence, l'harmonisation des normes avec les États-Unis et la réglementation de nos relations commerciales.

À l'occasion des audiences des derniers mois, vous avez surtout parlé d'ALE et d'ALENA. Pour ma part, je vais d'abord et avant tout vous parler de l'industrie automobile.

Commençons par l'accord de 1965 concernant les produits de l'industrie automobile, c'est-à-dire le Pacte de l'auto qui, à l'époque, a rationalisé l'industrie automobile à l'échelle nord-américaine. Cet accord prévoyait un régime d'admission en franchise de pièces et de véhicules finis, à une époque où la frontière était presque transparente, question sur laquelle je reviendrai plus tard.

Le Pacte a aussi garanti les investissements au Canada, parce que les entreprises signataires bénéficiaient d'un régime d'admission en franchise pour les véhicules assemblés et pour les pièces à condition qu'un véhicule soit produit au Canada pour chaque véhicule vendu ici. Le résultat, je crois, se passe de commentaires. Le Canada assume actuellement 16 p. 100 environ de la production automobile en Amérique du Nord, bien que notre marché à la consommation ne représente qu'environ 8 p. 100 du marché nord-américain.

Les exportations dans le domaine de l'auto représentent environ 20 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis, et il s'agit du premier secteur d'exportation pour le Canada. L'automobile représente aussi une vingtaine de pour cent des importations canadiennes en provenance des États-Unis. Plus important encore pour l'industrie automobile, la quasi-totalité de nos exportations d'automobile, soit 97 p. 100, est destinée aux États-Unis et 80 p. 100 de nos importations viennent de ce pays. Voilà, je pense, qui en dit long sur l'intégration dont cette industrie a fait l'objet au cours des 40 dernières années. Il est clair que nous devons veiller à maintenir cette relation avec notre principal partenaire commercial.

Pour savoir à quel point cette industrie est intégrée, il suffit de mentionner que 58 p. 100 des usines d'assemblage américaines et la totalité des usines d'assemblage canadiennes se trouvent dans un rayon de 400 milles de Detroit-Windsor; 92 p. 100 des usines américaines de pièces de premier niveau se trouvent aussi dans un rayon de 400 milles de la frontière entre Detroit et Windsor.

Quand j'ai fait allusion à la frontière transparente, je ne voulais pas dire qu'elle n'existe pas, puisqu'elle est bien là, comme les événements du 11 septembre nous l'ont rappelé. Ce que je veux dire par «transparente» c'est que cette frontière ne tient pas compte des décisions d'investissement prises par les entreprises. Comme je le disais tout à l'heure, en 1965, ce problème ne se posait pas. Toutefois, le comité sait parfaitement que le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis a augmenté de 120 p. 100 depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, mais que l'on n'a pas assisté à une augmentation proportionnelle de l'infrastructure transfrontière, surtout dans le sud de l'Ontario où le corridor Detroit-Windsor et le port Huron-Sarnia voient passer 40 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis.

Congestion at the border and the associated time delays are issues that have been threatening a seamless border for over a decade.

Why is a seamless border so important? It has to do with the just-in-time logistics that have evolved in the automotive and other industries that have made representations before the committee. Essentially, large portions of the assembly facilities' inventories reside in transport trucks that ensure that the right parts are delivered to the right location at the right time and in the appropriate quantities to accommodate vehicle assembly. If parts are not available at the assembly line, it is forced to shut down. One private sector study has estimated the costs associated with shutting down an assembly line at over \$1.5 million an hour in lost revenue. If an assembly facility wants to hedge against border delays, the cost of carrying an extra hour's inventory can be anywhere from U.S. \$400,000 to U.S. \$800,000. Those are not insignificant costs.

The auto industry has actively participated in many initiatives and expended significant financial resources to ensure that access into and out of the United States can be assured to the highest degree possible.

In this regard, our members, DaimlerChrysler, Ford and General Motors were the first companies to engage the Canada Customs and Revenue Agency and sign on to several programs. The Customs Self Assessment Program utilizes registered importers, drivers and carriers to clear customs in a more timely fashion and allows the companies to account for their shipments using a post-audit accounting process. Under the Partners in Protection program, our members committed to enhancing the security procedures throughout their supply chains, including physical facilities and personnel.

Free and Secure Trade, or FAST, is a cooperative program between Canada and the United States under the harmonized commercial processing aspect of the 30-point border accord that Prime Minister Chrétien and President Bush negotiated at the end of 2001. Under this program, Canada and the United States pre-approve low-risk shipments to cross the border. It combines the Customs Self Assessment Program, to which I just referred, and the Partners in Protection program on the Canadian side. On the U.S. side, it involves the National Customs Automation Prototype and the Customs-Trade Partnership Against Terrorism. These allow customs on both sides to pre-screen and identify low-risk shipments, which allows both customs agencies to better focus their resources on high-risk or unknown shipments.

The industry has also been actively involved in, and has monitored the progress of, the 30-point action plan under the Smart Border Accord. We have been vocal advocates of

Les congestions aux postes frontières et les retards que cela provoque menacent le principe de frontière transparente depuis plus d'une dizaine d'années.

Pourquoi est-il si important de pouvoir compter sur une frontière transparente? À cause du principe du juste à temps qui fait maintenant partie des réalités du secteur de l'automobile et des autres secteurs ayant témoigné devant ce comité. Le juste à temps dépend du camionnage pour livrer les inventaires dans les usines d'assemblage, au bon endroit et au bon moment et dans les quantités voulues, afin d'alimenter les chaînes de montage. Une chaîne qui manque de pièce est une chaîne qu'il faut arrêter. Une étude réalisée par le secteur privé a évalué la perte de revenu occasionnée par l'arrêt d'une chaîne de montage à plus de 1,5 million de dollars de l'heure. L'usine de montage qui voudrait se placer à l'abri des retards occasionnés par le franchissement de la frontière l'obligerait à se constituer un inventaire supplémentaire évalué entre 400 000 et 800 000 \$ américains de l'heure. Tous ces coûts ne sont pas négligeables.

L'industrie de l'automobile participe activement à de nombreuses initiatives et elle a investi d'importantes ressources financières pour garantir le meilleur accès possible aux deux côtés de la frontière.

À cet égard, il faut savoir que DaimlerChrysler, Ford et General Motors, qui font partie de nos membres, ont été les premiers fabricants à conclure plusieurs ententes portant sur des programmes de l'Agence des douanes et du revenu du Canada. Par exemple, le Programme d'autocotisation des douanes repose sur l'utilisation d'importateurs, de chauffeurs et de transporteurs autorisés afin d'accélérer le passage de la frontière et de permettre aux fabricants de retracer leurs expéditions lors d'une vérification postérieure. En vertu du programme de protection des partenaires, nos membres sont déterminés à améliorer les procédures de sécurité tout au long de la chaîne d'approvisionnement, notamment au niveau des installations et du personnel.

Le programme d'accélération et de sécurisation des échanges commerciaux, EXPRES, est administré en collaboration par le Canada et les États-Unis en vertu de l'accord en 30 points concernant le commerce harmonisé, qui avait été négocié par le premier ministre Chrétien et le Président Bush à la fin de 2001. En vertu de ce programme, les deux pays approuvent a priori les expéditions transfrontières à faible risque. EXPRES s'appuie sur le Programme d'autocotisation des douanes, dont je viens juste de parler, et sur le programme canadien «Partenaires en protection». Du côté américain, il s'appuie sur le projet «National Customs Automation Prototype» et sur le programme «Customs-Trade Partnership Against Terrorism». Grâce à ces dispositions, les services douaniers des deux côtés de la frontière repèrent les expéditions à faible risque et les dédouanent d'avance, ce qui leur permet de concentrer leurs ressources sur des expéditions à haut risque ou qui ne leur sont pas connues.

En outre, l'industrie a pris part à la mise en œuvre du plan d'action en 30 points, dont elle a suivi les progrès; ce plan avait été arrêté en vertu de l'Accord sur la frontière intelligente. Nous

infrastructure improvements at and leading up to key border crossings.

We have also been working with our U.S.-affiliated companies and with broader business associations, both here in Canada and in the U.S., to advocate solutions to both governments that promote cross-border trade without compromising security.

We can work on border clearance and infrastructure initiatives within Canada as actively and expeditiously as we would like; however, these initiatives will not bear much fruit unless they are coordinated with the appropriate government agencies in the U.S.

Infrastructure and border clearance procedures are two sides of the same coin. We have made recommendations on how the infrastructure funds that were announced late last year should be spent. By this, I mean the \$150 million coming from Ontario and \$150 million from the federal government. We have not seen any tangible evidence of how this money will be spent, despite recommendations going forward from the joint management committee.

It is all well and good to have customs initiatives that streamline trade in place at the border. However, if you cannot get your trucks to the border because of the infrastructure, then expedited processes at the border do not accomplish a lot.

Action must be taken. As I indicated, the status quo is not an option. To do nothing is to risk the border becoming a non-tariff barrier to trade, putting investment in Canada at risk and undermining a lot of the gains that have been secured through the FTA and NAFTA.

We recommend that the government take leadership in implementing infrastructure improvements at the border crossings. There are multiple governments involved and leadership is essential.

We ask that the Government of Canada continue to work cooperatively with the Government of the U.S. to address security issues at border crossings for travellers and commercial shipments. We also ask that the government work to secure from the Government of the United States assurances that low-risk shipments from low-risk shippers who have made the investment in programs such as FAST be afforded beneficial or preferential access to either country.

We would also ask the federal government to ensure that a public-private contingency plan is established that would effectively address an instance where our borders are threatened. This plan would also need to be broadened to include the responsible agencies on the U.S. side.

avons ouvertement réclamé que l'on améliore les infrastructures conduisant aux postes aux frontières et aux postes aux frontières eux-mêmes.

En outre, nous avons collaboré avec nos sociétés affiliées aux États-Unis et avec des associations de gens d'affaires, au Canada et aux États-Unis, pour insister auprès des gouvernements afin qu'ils appliquent des solutions susceptibles de favoriser le commerce transfrontière sans pour autant compromettre la sécurité.

Nous pouvons toujours adopter rapidement toutes les initiatives que nous voudrions du côté canadien en matière de dédouanement et d'amélioration des infrastructures, mais celles-ci ne porteront pas fruit si elles ne sont pas coordonnées avec les organismes gouvernementaux appropriés du côté américain.

L'amélioration des infrastructures et les procédures de dédouanement à la frontière sont les deux facettes d'un seul et même problème. Nous avons formulé des recommandations sur la façon de dépenser les fonds d'amélioration des infrastructures annoncées à la fin de l'année dernière. Je parle ici des 150 millions de dollars promis par l'Ontario et des 150 autres promis par le gouvernement fédéral. Nous ne savons pas encore exactement comment cet argent sera dépensé, malgré les recommandations formulées par le comité de gestion mixte.

Il est bien que des mesures douanières permettent de rationaliser les échanges commerciaux à la frontière. Toutefois, si vous ne pouvez faire passer vos camions par les postes frontières à cause de problèmes d'infrastructure, les procédures accélérées ne servent pas à grand-chose.

Il y a donc lieu d'agir. Comme je le disais, il n'est pas question de ne rien faire. Ne rien faire reviendrait à imposer une barrière non tarifaire à la frontière, mettre les investissements au Canada en danger et à saper une grande partie des gains que nous avons réalisés grâce à l'ALE et à l'ALENA.

Nous recommandons que le gouvernement prenne l'initiative en matière d'amélioration des infrastructures aux postes frontières. De nombreux ordres de gouvernement étant concernés, il est essentiel que le gouvernement assume le leadership.

Nous demandons que le gouvernement du Canada continue de collaborer avec le gouvernement américain pour régler les questions de sécurité à la frontière, pour les voyageurs et les marchandises. Nous demandons aussi que le gouvernement cherche à obtenir l'assurance du gouvernement américain que les expéditions présentant un faible risque, provenant d'expéditeurs à bas risque qui ont investi dans un programme comme EXPRES, bénéficient d'un accès préférentiel dans les deux sens.

Nous demandons aussi que le gouvernement fédéral veille à mettre sur pied un plan d'urgence concernant le secteur public et le secteur privé, plan qui traitera de toutes les situations de menace éventuelle à la frontière. Celui-ci devrait être aussi mentionner le rôle des organismes responsables du côté américain.

We also believe that much can be accomplished through public and private stakeholder consultations on the borders. Cross-border cooperative initiatives need to be undertaken to achieve that end. The Canada-U.S. partnership of 1999 was one such program. Ensuring the border is transparent and seamless is crucial for our industry. Some of you may be aware of a recent C.D. Howe Institute commentary entitled “Risky Business: U.S. Border Security and the Threat to Canadian Exports.” That commentary noted that the automotive industry represents almost \$2.3 billion of the total \$3.6 billion investment at risk and 113,000 of the 380,000 jobs at risk due to unpredictability and increased security at the border.

Given the current situation in the world, and that only about 3 per cent of the U.S. GDP is dependent on exports to Canada while 40 per cent of Canada’s GDP is dependent on exports to the U.S., it behoves us all to ensure that the borders remain open and secure.

With respect to standards harmonization under trade agreements, we are of the view that true economies of scale will only be realized if a manufacturer can produce a product that is designed to one set of common standards and sold in many different markets, because capital investment, design engineering and R&D testing can be spread across a greater sales volume. On the other hand, unique design requirements add cost and can make designing products particularly expensive for low-volume markets, which the Canadian market is in the context of the North American industry. In our industry, harmonization means the same vehicle hardware and structure design — designed once and certified to one protocol.

One such example of differences in regulatory standards between Canada and the United States is the current Canadian motor vehicle safety standard regarding frontal occupant protection. The Canadian government is looking to put in place a different standard without any real technological or other justification of why Canadian occupant protections should be different from those in the United States. This lack of harmonization could limit the ability of our industry to provide Canadians with the full range of products and the latest advances in vehicle safety and emissions technology at the least possible cost.

Therefore, we recommend that, where possible, standards and regulations among NAFTA countries should be harmonized and mutual recognition agreements adopted, except where a rigorous cost/benefit analysis suggests that unique standards are justified in the public interest.

We would also suggest that it is important, when negotiating with other countries, to ensure that either they are participants in the World Forum for Harmonization of Vehicle Regulations, or make use of mutual recognition agreements to accommodate

Nous pensons, par ailleurs, qu’il serait possible de faire beaucoup en consultant les intervenants publics et privés au sujet de la frontière. Pour cela, il faudra lancer des initiatives de collaboration transfrontière. Le partenariat canado-américain de 1999 est l’un des programmes dont on pourrait s’inspirer à cet égard. Il est déterminant, pour notre industrie, que la frontière soit transparente. Certains d’entre vous auront peut-être pris connaissance d’un récent document du C.D. Howe Institute intitulé «Risky Business: U.S. Border Security and the Threat to Canadian Exports». On peut y lire que l’industrie automobile représente près de 2,3 milliards des 3,6 milliards d’investissement à risque et 113 000 des 380 000 emplois également à risque à cause des problèmes croissants de sécurité à la frontière.

Compte tenu de l’actuelle situation internationale et du fait que 3 p. 100 seulement du PIB américain dépendent des exportations vers le Canada, tandis que 40 p. 100 du PIB canadien dépendent de nos exportations vers les États-Unis, il s’ensuit que nous devons tous veiller à ce que la frontière demeure ouverte et sûre.

Pour ce qui est de l’harmonisation des normes en vertu des accords de libre-échange, nous estimons qu’un manufacturier ne pourra vraiment réaliser d’économie d’échelle que s’il fabrique un produit conforme à des normes communes et pouvant être écoulé sur un grand nombre de marchés. Ce faisant, les coûts d’immobilisation, de conception et de R-D peuvent être amortis sur un volume de ventes plus important. En revanche, dès qu’il faut répondre à des normes uniques, les coûts augmentent et il peut alors être très coûteux de concevoir des produits destinés à des marchés de faible volume, ce qui est le cas du marché canadien dans le contexte nord-américain. Dans notre industrie, quand nous parlons d’harmonisation, cela veut dire que nous appliquons à tous les véhicules le même concept sur les plans de la structure et du matériel, qu’il n’y a qu’une seule phase de conception et de certification en vertu d’un même protocole.

La norme canadienne actuelle de sécurité automobile applicable à la protection des passagers avant est un exemple de norme réglementaire différente entre le Canada et les États-Unis. Le gouvernement canadien envisage de mettre en place une norme différente qui n’explique pas, ni sur le plan technologique ni sur un autre plan, pourquoi les occupants de véhicules au Canada devraient être protégés différemment de leurs voisins du Sud. Cette absence d’harmonisation risque de limiter la capacité de notre industrie de fournir aux Canadiens toute la gamme de produits ainsi que les derniers progrès en matière de sécurité automobile et de contrôle des émissions, au moindre coût possible.

Nous recommandons donc que, dans la mesure du possible, les normes et les règlements entre pays de l’ALENA soient harmonisés et que des ententes de reconnaissance mutuelle soient conclues sauf si, à la suite d’une analyse coûts-bénéfices rigoureuse, on en venait à conclure que des normes uniques sont justifiées dans l’intérêt du public.

Nous recommandons aussi de veiller à ce que les autres pays avec qui nous négocions soient membres du Forum mondial pour l’harmonisation des règlements automobiles ou qu’ils appliquent des ententes de reconnaissance mutuelles pour appliquer les

European and North American standards in their domestic markets. However, we would submit that our focus should be on the North American market as far as harmonization is concerned.

Canada has relied on a solid, rules-based approach to trade relations to address differences in economic might and political power that existed amongst the countries with which it was negotiating. The importance of key sectors of the economy should be noted in trade negotiations moving forward.

There were separate streams of negotiations for the automotive industry under both FTA and NAFTA, and we submit that it would be prudent to approach future negotiations through separate streams.

Canada is one of the most open and competitive automotive markets in the world, with more than 25 manufacturers competing in the marketplace, and where consumers enjoy some of the lowest prices in the world.

There are very few restrictions in place. We would suggest that Canada should negotiate further tariff reductions only in the context of multilateral trade discussions and with the assurance that other countries will also eliminate their non-tariff barriers such as import quotas, taxes, registration, licensing and certification criteria along with peculiar national standards and local content requirements, which all serve to constrain trade.

I will end there and let the other participants speak.

Mr. Richard Paton, President, Canadian Chemical Producers' Association: I will make the presentation, but Mr. Goffin is more knowledgeable than I on many issues and will help answer questions.

Thank you, honourable senators, for the opportunity to speak to you on an issue that we regard as extremely important to the future of our industry and to Canada. That issue is strengthening the North American partnership.

We prepared a briefing document for you called "Strengthening the North American Economic Partnership." I will highlight a few points in the brief and leave as much time as possible for questions.

Our association was one of the first in Canada to advocate free trade arrangements with the United States in the early 1980s. We were proponents of more open trade at the time because we were one of the most global capital-intensive industries in the world. Our industry was evolving such that plants were getting more and more expensive and more and more capital intensive, with building costs in the range of \$300 million to \$1 billion. They could only be built for a larger market than Canada's.

normes européennes ou nord-américaines à leurs marchés intérieurs. Dans tous les cas, nous recommandons de nous concentrer sur le marché américain en matière d'harmonisation.

Jusqu'ici, le Canada a appliqué une approche solide, fondée sur des règles, dans ses relations commerciales afin de régler le problème des différences entre le pouvoir économique et le pouvoir politique qui pouvaient exister entre nous et les pays avec qui nous avons négocié. Il sera important de prendre acte des secteurs clés de l'économie dans nos futures négociations commerciales.

Il existait jadis des axes de négociation distincts pour l'industrie de l'automobile, dans le cadre de l'ALE et de l'ALENA, et nous estimons qu'il serait prudent de maintenir ce genre d'approche dans nos négociations futures.

Le Canada est l'un des marchés de l'automobile les plus ouverts et les plus compétitifs du monde, puisqu'il compte plus de 25 manufacturiers pour un même marché, manufacturiers dont les clients bénéficient de certains des prix les plus bas du monde.

Il n'existe que très peu de restrictions. Nous recommandons que le Canada ne négocie d'autres réductions tarifaires que dans le contexte de discussions commerciales multilatérales et qu'il obtienne la garantie que d'autres pays élimineront aussi leurs barrières non tarifaires comme les contingents d'importation, les taxes et les critères d'enregistrement, de licence et d'homologation, de même que les normes nationales particulières et les exigences relatives au contenu local qui ne font qu'entraver le commerce international.

Je m'arrêterai ici pour laisser la parole aux autres participants.

M. Richard Paton, président, Association canadienne des fabricants de produits chimiques: C'est moi qui vais faire l'exposé, mais M. Goffin étant beaucoup plus au courant que moi d'un grand nombre d'enjeux il m'aidera à répondre à vos questions.

Honorables sénateurs, merci de nous donner l'occasion de nous adresser à vous au sujet de cette question très importante pour l'avenir de notre industrie et du Canada. Les accords en question sont destinés à renforcer le partenariat en Amérique du Nord.

Nous avons préparé à votre intention un document d'information intitulé «Renforcer le partenariat économique nord-américain: Enjeux et possibilités pour l'industrie chimique». Je le commenterai brièvement pour réserver le plus de temps possible à vos questions.

Notre association a été l'une des premières au Canada à se prononcer en faveur des accords de libre-échange avec les États-Unis, et ce dès le début des années 80. Nous étions partisans d'un commerce plus ouvert à l'époque, parce que nous étions déjà l'une des industries les plus capitalistiques du monde. Nous avons évolué au point d'avoir des usines de plus en plus coûteuses, nécessitant des investissements de plus en plus importants, les coûts de l'immobilier oscillant entre 300 millions et 1 milliard de dollars par entreprise. De telles infrastructures devaient s'adresser à un marché beaucoup plus vaste que le marché canadien.

We needed to build plants for North America and more global markets. If we could not build those plants for a broader market than Canada, they would not be built in Canada. The FTA and NAFTA agreements have therefore been good for our industry, but not without implementation problems.

To give you an example of the impact of NAFTA on industrial chemical exports to the U.S., our exports to that country have grown from 35 per cent of output to 66 per cent. Seventy per cent of these exports are now what we call "intra-company trade." That is, one plant is shipping product to another plant across the border and creating a division of labour in terms of the products that they produce.

Most of these companies are highly integrated and managed as part of a North American market.

In the past three years, we have had several billion dollars of investment in Alberta and Central Canada. That investment is based on exports mostly to the United States. Those billions of dollars of investment would not have happened without FTA and NAFTA.

We believe that we can build on NAFTA and make further progress in partnership with the United States, which will, in turn, improve investment and growth in the Canadian economy. We believe that further integration of the North American economy is inevitable. The only question for Canada is whether we will position ourselves to benefit from this integration or be losers in terms of investment and growth. In our view, the Canadian government has not been active enough over the past several years in exploring ways to improve the interface of the Canadian economy with the United States economy.

I will mention seven aspects of that North American relationship that should be addressed. Many of these issues are complex, difficult and controversial. They would require a fair amount of vision and leadership to resolve. Hopefully, this committee could provide stimulation.

The first aspect is regulation. The federal government must recognize that we are a small-market economy and that when we have a separate regime for reviewing something such as new chemicals, it creates a significant competitive disadvantage for Canada. We need to find ways to achieve mutual recognition of chemical assessments and ensure timely introduction and availability of products in Canada.

I will elaborate on this point. We have a different regime from that of the United States in terms of new chemicals being introduced into Canada. One of the consequences of that is that it is costly, cumbersome and slow. As a result, there are many

Nous avons dû construire des usines adaptées au marché nord-américain et à des marchés davantage internationaux. S'il avait été impossible de construire de telles usines ici pour un marché plus vaste que le marché canadien, nous nous serions installés ailleurs. Cela étant, l'ALE et l'ALENA ont été de bonnes choses pour notre industrie, malgré les problèmes de mise en œuvre.

Pour vous donner un exemple de l'effet de l'ALENA sur nos exportations de produits chimiques industriels vers les États-Unis, sachez que la proportion de nos exportations à destination de notre voisin du Sud est passée de 35 p. 100 à 66 p. 100. Soixante-dix pour cent de ces exportations se font vers ce que nous appelons des «filiales-maisons mères». Autrement dit, une usine expédie ses produits vers une autre, située de l'autre côté de la frontière, et crée une division du travail pour ce qui est des produits fabriqués.

La plupart de ces compagnies sont fortement intégrées et administrées dans le cadre d'un marché nord-américain.

Au cours des trois dernières années, plusieurs milliards de dollars d'investissement ont été réalisés en Alberta et dans les Prairies. Cet investissement est fondé sur nos exportations, principalement vers les États-Unis. Ces milliards de dollars n'auraient jamais été investis sans l'ALE ni l'ALENA.

Nous pensons pouvoir nous appuyer sur l'ALENA pour faire progresser notre partenariat avec les États-Unis, ce qui devrait donner lieu à une amélioration de l'investissement et de la croissance de l'économie canadienne. Nous estimons inévitable l'intégration plus poussée de l'économie américaine. La seule question qui se pose pour le Canada est de savoir si nous allons nous positionner pour profiter de cette intégration ou, au contraire, nous placer en perdants sur les plans de l'investissement et de la croissance. Nous estimons que le gouvernement du Canada n'a pas été suffisamment actif, au cours des années passées, dans l'exploration des différentes façons d'améliorer l'interface de l'économie canadienne avec l'économie américaine.

Je vais vous parler de sept aspects des relations nord-américaines auxquels il convient de s'intéresser. La majorité de ces enjeux sont complexes, difficiles et controversés. Ils exigent une certaine vision et un certain leadership. Heureusement, votre comité est bien placé pour donner ce genre d'impulsion.

Il y a d'abord la question de la réglementation. Le gouvernement fédéral doit se rendre compte que nous sommes une petite économie et que le fait de compter sur un régime distinct pour homologuer de nouveaux produits chimiques, par exemple, nous place dans une situation concurrentielle désavantageuse. Il faut trouver un moyen pour que le Canada et les États-Unis reconnaissent mutuellement leurs évaluations de produits chimiques et le Canada doit chercher à favoriser l'introduction et la disponibilité de nouveaux produits chimiques.

Je vais m'attarder un peu sur ce point. Nous avons donc deux régimes différents, aux États-Unis et au Canada, pour ce qui est de l'adoption de nouveaux produits chimiques. À cause de cela, le processus d'introduction de nouveaux produits au Canada est

products available in the United States that are simply not available in Canada, including products that are more environmentally friendly than the current products being used.

The second area is corporate tax. To compete with the United States in a small market, we have to recognize that we need not only a level playing field, but we also need a tax advantage. In some elements of our sector, growth will inevitably happen in large centres with established industry and consumer markets unless there is an off-setting advantage for the Canadian location.

Perhaps some honourable senators have been to Houston in the last decade. When you drive by the miles of chemical plants, you understand why, if you are in Houston running one of those plants and someone says, "Invest in Sarnia," the first question would be, "Why would we want to do that? We are here. We are at the centre of the universe."

Large chemical investments tend to go to areas where there are huge interdependencies of product, suppliers, engineering firms, technology, universities and researchers. Smaller economies have much more difficulty attracting investment.

We have been fortunate to have a feedstock advantage with the natural gas supply in Alberta. That has helped us to offset some of those disadvantages.

The third area is common external tariffs. We think that there are advantages to a common external tariff for Canada that could be explored, perhaps on a sectoral basis. It would enhance two-way trade. We suggest this principally because it would reduce much of the administrative cost related to the rules of origin; that is, determining the rules of origin for various products. There are considerable administrative paperwork costs that affect border trade.

A fourth area talked about in the press, and in various other institutions, is the Canadian dollar. We are not advocates of integrating our currency with that of the United States. Mr. Goffin's group has done an extensive survey of our members and they do not support currency integration. There are exchange concerns. Many of our companies do work in American dollars and some get paid in American dollars or equivalents. We find the dollar is an advantage in terms of exports and does not hinder our productivity or investments. We feel that the Canadian dollar should be maintained as it is.

A fifth area is energy. We are extremely dependent on what we call "feedstock," which is basically natural gas and oil, particularly natural gas in the West. Feedstock, given natural gas prices, is in short supply and high demand. Prices are going up and that affects our industries dramatically in terms of costs. In fact, it makes it almost impossible for them to expand, and sometimes even to operate the facilities they have. We think a way

coûteux, lourd et lent. Ce faisant, de nombreux produits disponibles aux États-Unis ne le sont pas au Canada, notamment des produits qui sont plus respectueux de l'environnement que ceux actuellement utilisés.

Le deuxième problème est celui de l'impôt des sociétés. Pour pouvoir faire concurrence aux États-Unis sur un petit marché, nous devons non seulement pouvoir évoluer selon des règles du jeu équitables, mais aussi bénéficier d'un avantage sur le plan fiscal. Dans certains éléments de notre secteur, la croissance se produit surtout dans les grands centres où l'industrie et les marchés sont bien établis, à moins que l'emplacement canadien dispose d'un avantage compensateur.

Certains honorables sénateurs seront peut-être passés par Houston au cours des 10 dernières années. Là-bas, les usines de produits chimiques s'étalent sur des milles et quand on demande à un de ces exploitants de venir investir à Sarnia, la première question qu'il vous pose c'est: «Pourquoi donc? Nous sommes au centre de l'univers, ici.»

Dans le domaine chimique, les investissements les plus importants vont plutôt dans les zones où il existe une grande interdépendance entre les produits, les fournisseurs, les firmes d'ingénierie, la technologie, les universités et les chercheurs. Les petites économies ont beaucoup plus de difficultés à attirer les capitaux.

Nous avons la chance de bénéficier d'un avantage en Alberta: les charges d'alimentation en gaz naturel. Cela nous aide à compenser une partie de nos handicaps.

La troisième question est celle des tarifs extérieurs. Nous estimons qu'il serait intéressant, pour le Canada, d'appliquer un tarif extérieur commun, éventuellement sur une base sectorielle. Une telle mesure favoriserait le commerce bilatéral. Nous recommandons surtout cette formule parce qu'elle permettrait de réduire de beaucoup des coûts administratifs associés aux règles d'origine, autrement dit la nécessité de déterminer l'origine des divers produits. Ces règles occasionnent une importante paperasserie qui est coûteuse et qui entrave le commerce transfrontalier.

Il a beaucoup été question du quatrième aspect dont je vais vous parler, dans la presse et dans d'autres institutions: le dollar canadien. Nous ne sommes pas favorables à l'intégration de notre devise avec le billet vert. Le groupe de M. Goffin a effectué un sondage très soigné auprès de nos membres qui ont dit ne pas être favorables à l'intégration des devises. Il se pose un problème de parité. Nombre d'entreprises travaillent en dollars américains et certaines sont payées dans cette devise ou en équivalent. Pour nous, le dollar est un avantage à l'exportation et il n'entrave en rien notre productivité ni nos investissements. Nous estimons que le dollar canadien devrait être maintenu.

Le cinquième aspect est celui de l'énergie. Nous dépendons beaucoup de ce que nous appelons les charges d'alimentation, c'est-à-dire le gaz naturel et le pétrole, mais surtout le gaz naturel dans l'Ouest. À cause des prix actuels du gaz naturel, notre charge d'alimentation est très en demande et l'offre est limitée. L'augmentation des prix a un effet dramatique sur notre industrie. D'ailleurs, il est désormais presque impossible pour

to resolve that is through the proposed pipelines from the North, particularly if they go through the Alberta hub concept, where we can extract the ethane from natural gas, which allows us to produce products that are the basis for polyethylene and a whole range of plastic products and chemicals. The key thing for us in the future is how we relate to the United States in terms of our energy and our exports, and how we develop an energy policy that works in favour of the development of Canadian industry and to supply the United States, the largest economy in the world.

A sixth area concerns border issues, which Mr. Adams has covered thoroughly. There has been some progress between Mr. Manley and Mr. Ridge, and it is good to see. I remember, a couple of years ago, meeting with senior government officials before 9/11 and saying that the border was an issue. They really could not understand why. It was a non-issue for them. It is now an issue, and you see task forces being set up and a lot of work going on, but a lot of progress needs to be made in this area — for example, infrastructure, rules, processes and modernization using IT. We could have done a lot in the last 10 years that we did not. We are in catch-up mode in recognizing the importance of our trade relationship with the United States and how dependent we are on the border working smoothly.

Seventh, when you are dealing with the kind of economic and trade relationship we have with the United States, and with an integrated economy where our plants are shifting products back and forth across the border or competing with other plants in the same company to supply the north-eastern market, and Canada takes a completely different approach from the U.S. on something like Kyoto, we add a barrier to our economic productivity and ability to export to and trade with the United States. Kyoto raises a potentially serious competitive issue with the United States. I will not dwell on that further, but it is causing great concern within the industry sectors.

We see a lot of room for progress in the critical economic relationship with the United States and, to a lesser extent, with Mexico. Over the last 10 years, Canada has been relatively passive in dealing with the emerging issues that have been identified. There is now an opportunity to re-examine that relationship and look for new opportunities to strengthen that partnership and improve our ability to grow, invest and create jobs for Canadians.

Senator Graham: I was intrigued by everything that you all had to say. I presume, Mr. Deveau, that you are not a fan of NAFTA. Did your industry lose jobs as a result of NAFTA?

nous d'envisager une expansion et parfois même de continuer à exploiter certaines usines. Nous pensons qu'il serait possible de résoudre ce problème en bâtissant le gazoduc du Nord, qui est prévu, surtout s'il passe par un point central en Alberta où nous pourrions extraire l'éthane du gaz naturel, éthane grâce auquel nous produisons des éléments comme le polyéthylène ainsi que toute une gamme de matières plastiques et de produits chimiques. Le plus important pour nous, dans l'avenir, sera de déterminer quel rapport nous avons avec les États-Unis sur le plan énergétique et sur celui des exportations et quel genre de politique énergétique nous devons adopter pour favoriser le développement de l'industrie canadienne et l'approvisionnement des États-Unis, qui est la plus importante économie du monde.

Le sixième aspect qui nous intéresse touche à l'administration de la frontière, dont M. Adams vous a déjà beaucoup parlé. Il est réjouissant de constater que des progrès ont été réalisés entre MM. Manley et Ridge. Je me rappelle avoir déclaré — lors d'une réunion avec des hauts fonctionnaires du gouvernement fédéral, il y a deux ou trois ans, avant le 11 septembre — que la frontière faisait problème. Ces gens-là n'ont pas compris pourquoi. Nous voyons bien que tel est le cas à présent, puisque des groupes de travail ont été mis sur pied. Ils ont déjà fait beaucoup, mais il faudra réaliser d'autres progrès, par exemple du côté de l'infrastructure, des règles, des processus et de la modernisation par l'emploi des TI. Nous aurions pu faire beaucoup au cours des 10 dernières années, mais nous avons loupé le coche. Nous sommes en train de faire du rattrapage après avoir pris conscience de l'importance de nos relations commerciales avec les États-Unis et de notre dépendance d'un fonctionnement en douceur à la frontière.

Septièmement, quand on évolue dans ce genre d'économie — avec des relations commerciales comme celles que nous entretenons avec les États-Unis, dans une économie intégrée où nos usines font passer leurs produits d'un côté à l'autre de la frontière ou font concurrence à d'autres usines d'un même groupe pour fournir le marché du nord-est — et que le Canada adopte une approche radicalement différente de celle des États-Unis dans des dossiers comme l'accord de Kyoto, nous ne faisons qu'ajouter une barrière à notre productivité économique et à notre capacité d'exporter vers les États-Unis et de commercer avec ce pays. Kyoto est synonyme de problèmes de concurrence potentiels avec les États-Unis. Je n'irai pas plus loin sur ce sujet, mais sachez qu'il préoccupe beaucoup l'industrie.

Nous estimons qu'il y a encore lieu d'améliorer nos relations économiques avec les États-Unis, et dans une certaine mesure avec le Mexique. Au cours des 10 dernières années, le Canada s'est montré relativement passif face à la série de problèmes auxquels nous avons été confrontés. Nous avons maintenant la possibilité de réanalyser nos relations commerciales et de songer à de nouveaux moyens de renforcer notre partenariat avec les États-Unis et d'améliorer notre capacité de croître, d'investir et de créer des emplois pour les Canadiens.

Le sénateur Graham: J'ai été intrigué par tout ce que vous nous avez dit. Je suppose, monsieur Deveau, que vous n'êtes pas un partisan de l'ALENA. Est-ce que des emplois ont été perdus dans votre secteur d'activité à cause de l'ALENA?

Mr. Deveau: First, the Steelworkers are involved in many industries. Obviously, steel is one of the biggest. I cannot talk as eloquently as the steel producers themselves about what goes on in the industry, but if you take a look at Algoma Steel, for example, and the troubles it had and world prices, the steel industry in Canada was more of a domestic industry. Listening to Mr. Paton, I know you were talking about an international industry. The Canadian industry stated that their primary markets are Canadian markets. They have some integration now, obviously, with the United States because of the free trade agreements. Yes, we have had losses, and because of the integration that has taken place, we are getting to a point now where we are losing steel production and may, in the next few years, lose some of the steel companies that we have in Canada right now.

Mr. Adams deals with the auto industry. Because of the Free Trade Agreement and NAFTA, some auto plants have moved to the United States and some have moved to Mexico. Some are now moving from Mexico to China because of the WTO and other agreements. There have been adverse effects over the years.

Senator Graham: Mr. Adams advocates, among other things, improvements to infrastructure. You said, with respect to border crossing improvements — and I presume that includes highways — that there was a proposed infrastructure program to which the Government of the Canada would contribute \$150 million. When you refer to the “province,” would it be the Government of Ontario that would contribute \$150 million? That was essential in your mind. Yet, in his written presentation, I believe Mr. Paton said that 70 per cent of your member companies do not believe they require any transportation infrastructure improvements in order to enhance access to U.S. markets. Is that because most of your products are shipped by rail?

Mr. David W. Goffin, Secretary-Treasurer and Vice-President, Business and Economics, Canadian Chemical Producers' Association: That is a large part of the answer. About 50 per cent of the value of our product, and a greater percentage by volume, is shipped by rail. It is still interesting to me that, given the amount that we do ship by truck out of the province of Ontario, we have not heard more from our members about border issues. There certainly have been hold-ups there from time to time, but we have not heard about them to the extent I would have expected. What we do hear a great deal about, though, is concern about what is coming down the line. Mr. Adams referred to the need for better consultation processes so that people do understand the situation before they make decisions and we in the industry know what is coming. For example, the United States just proposed a requirement that pre-lading information be submitted to U.S. customs 4 hours before a truck is loaded and 24 hours before a rail car is loaded. Proposals like that, coming out of the blue, certainly light up our telephone lines.

M. Deveau: Il faut préciser, avant toute chose, que les Métallos sont présents dans bien des secteurs. L'acier est évidemment l'un des plus gros. Je ne pourrai pas vous parler aussi bien que les producteurs eux-mêmes de ce qui se passe dans l'industrie, mais si vous prenez le cas d'Algoma Steel, par exemple, et des problèmes que cette industrie a eus à cause des prix mondiaux, il est évident que ce secteur était tourné vers le marché intérieur canadien. En écoutant M. Paton, je me suis rendu compte qu'il parlait d'une industrie internationale. L'industrie canadienne a déclaré que son principal marché était le marché canadien. De nos jours, nous sommes intégrés avec les États-Unis à cause des accords de libre-échange. Effectivement, nous avons connu des pertes d'emploi et, à cause de l'intégration, nous en sommes arrivés au stade où la production d'acier diminue chez nous et où, dans quelques années peut-être, nous perdrons des aciéries qui s'installeront ailleurs.

M. Adams vous a parlé de l'industrie automobile. À cause de l'Accord de libre-échange et de l'ALENA, certaines usines automobiles sont allées s'installer aux États-Unis et d'autres au Mexique. On assiste désormais à un déplacement du Mexique vers la Chine, sous l'effet de l'OMC et des autres accords. Nous constatons des effets négatifs au fil des ans.

Le sénateur Graham: M. Adams prêche, entre autres choses, pour une amélioration de l'infrastructure. Vous avez dit, à propos des améliorations aux postes frontières — et je suppose que cela inclut les routes qui y conduisent — qu'il y avait un projet de programme d'infrastructure auquel le gouvernement du Canada contribuerait à hauteur de 150 millions de dollars. Quand vous parlez du gouvernement provincial, voulez-vous dire que le gouvernement de l'Ontario investirait 150 millions de dollars? Pour vous, cela est essentiel. Pourtant, dans son mémoire, je crois que M. Paton parle de 70 p. 100 des compagnies membres qui ne croient pas que des améliorations à l'infrastructure de transport soient nécessaires pour améliorer l'accès aux marchés américains. Est-ce parce que la majorité de vos produits voyagent par rail?

M. David W. Goffin, secrétaire-trésorier et vice-président des Affaires économiques et commerciales, Association canadienne des fabricants de produits chimiques: C'est en grande partie la réponse. Nous acheminons la moitié environ de la valeur totale de nos produits par rail et la plus grande proportion en volume. Je m'étonne toujours, étant donné tout ce que nous acheminons par camion hors de l'Ontario, que nous n'ayons pas davantage entendu nos membres se plaindre des problèmes à la frontière. Il y a certainement eu des retards ici et là, mais nous ne les avons pas entendus se plaindre autant que je l'aurais pensé. En revanche, nous entendons beaucoup parler des problèmes qui s'annoncent. M. Adams a fait allusion à la nécessité de mieux consulter pour que les gens comprennent la situation avant de prendre des décisions et que notre industrie sache ce qui l'attend. Par exemple, les États-Unis viennent juste de proposer que des informations soient communiquées aux douanes américaines quatre heures avant le chargement d'un camion et 24 heures avant le chargement d'un wagon de chemin de fer. Des propositions de ce genre tombent du ciel et provoquent un encombrement de nos lignes téléphoniques.

Senator Graham: I was impressed again by some other statistics that Mr. Paton revealed in his written presentation that had to do with the Canadian dollar. You said that 93 per cent of respondents in a survey report that the exchange rate has not been a barrier to productivity-enhancing investment.

Your presentation goes on to say:

This is supported by labour productivity data which shows that CPPA's industrial chemical workers are 33 per cent more productive than their U.S. counterparts, and the most productive among G-7 nations.

That fascinates me. Mr. Paton or Mr. Goffin, can you explain why that is so?

Mr. Goffin: I am glad that you focused on that. A few years ago, Industry Canada was suggesting that we were not very productive. We did a good joint piece of work with them and it turned out the numbers they used were incorrect. We went through a rigorous process and turned up the numbers to which you just referred. The reason for that, as Mr. Paton mentioned, is that under NAFTA and the FTA, we have seen tremendous investment in our sector here in Canada. We have new plants to work with on the capital side of our productivity base.

On the labour side, our members place a very high priority on having an outstanding labour force. They hire good people and then give them excellent training. One of them said to me: "Given the complex process we run in our plants, we do not put a worker in charge of it for at least five years after we have hired him. It takes him that long to learn to run the process." When you combine those two factors, it helps to explain why our productivity is so good.

Another question has been raised that may be an issue for other sectors. With our lower dollar, are they getting the investment in new capital that they need to improve productivity? We are one sector where the investment has occurred.

Senator Bolduc: When you talk about labour productivity, are you talking about purchasing-power exchange rate or market exchange rate?

Mr. Goffin: The analysis takes the exchange rate out of it. The numbers you see there are not influenced by the exchange rate.

Senator Bolduc: In your brief you mentioned the Rotterdam convention. I am a layman in these matters, so I would like more information about how that convention affects Canada.

Mr. Goffin: As Mr. Paton mentioned, one of the areas where we need to be careful is in how we proceed on the regulatory basis. We want to ensure we are competitive. The Rotterdam convention provides for what is called "prior informed consent"

Le sénateur Graham: J'ai aussi été impressionné par certaines autres statistiques fournies par M. Paton dans son mémoire, relativement au dollar canadien. Vous avez écrit que 93 p. 100 des répondants à un sondage ont signalé que le taux de change n'était pas un obstacle aux investissements destinés à améliorer la productivité.

Vous continuez ainsi:

Cette affirmation est appuyée par les données sur la productivité de la main-d'œuvre, qui indiquent que les producteurs de produits chimiques et industriels membres de l'ACFPC sont 33 p. 100 plus productifs que leurs homologues américains et sont les plus productifs des pays du G-7.

Cela me fascine. Monsieur Paton ou vous, monsieur Goffin, pouvez-vous m'expliquer pourquoi cela?

M. Goffin: Je serai heureux de m'attarder un peu là-dessus. Il y a quelques années, Industrie Canada a laissé entendre que nous n'étions pas suffisamment productifs. Nous avons beaucoup collaboré avec le ministère et il s'est avéré que les chiffres qu'il utilisait étaient incorrects. Nous avons appliqué un processus rigoureux qui a donné lieu aux conclusions que vous venez de mentionner. Comme M. Paton l'a indiqué, sous le régime de l'ALE et de l'ALENA, nous avons assisté à d'importants investissements dans notre secteur au Canada. Nous avons de nouvelles usines qui nous permettent d'améliorer notre productivité du côté des immobilisations.

Du côté de la main-d'œuvre, nos membres accordent une grande priorité au fait de pouvoir compter sur des effectifs exceptionnels. Ils engagent des gens compétents et leur donnent une excellente formation. L'un de nos membres m'a dit: «Étant donné les procédés très complexes que nous appliquons dans nos usines, il nous est impossible de placer un ouvrier en position de responsabilité avant qu'il ait au mois cinq ans de maison. C'est le temps nécessaire pour apprendre les procédés.» La combinaison de ces deux facteurs permet d'expliquer pourquoi notre productivité se porte aussi bien.

L'autre question qui a été soulevée pourrait constituer un problème pour d'autres secteurs. Notre dollar étant faible, est-ce que ces secteurs obtiennent les nouveaux investissements dont ils ont besoin pour améliorer leur productivité? Nous sommes un des secteurs ayant bénéficié de l'investissement.

Le sénateur Bolduc: Quand vous parlez de productivité de la main-d'œuvre, parlez-vous du taux de change qui favorise le pouvoir d'achat ou du taux de change qui favorise le marché?

M. Goffin: Le taux de change est exclu de l'analyse. Ces chiffres ne sont pas influencés par le taux de change.

Le sénateur Bolduc: Dans votre mémoire, vous parlez de la Convention de Rotterdam. Comme je suis néophyte dans ces questions, dites-moi en quoi cette convention a une incidence sur le Canada.

M. Goffin: Comme M. Paton le disait, l'un des terrains sur lesquels il faut se montrer prudent est celui de la réglementation. Nous devons veiller à demeurer concurrentiels. La Convention de Rotterdam prévoit ce qu'on appelle le «consentement préalable

before certain hazardous chemicals are exported. Before you export those chemicals to another location, to your trading partner, you are required to ensure that they know what is coming, that they are willing to accept it and that they can deal with it appropriately.

When that convention was negotiated, the intent was to focus on a narrow group of highly dangerous chemicals. Of course, after that, it goes to various countries to be implemented.

When the convention was implemented by our trading partners, like the United States, or European countries a year or so ago, we found that they stuck much closer to the original target of the convention — that is, a narrow group of chemicals — whereas Canada used wording that could easily expand it to cover a broader group of chemicals. In our view, that goes beyond the original intent of the convention.

That change has the potential to put us at a disadvantage with our trading partners, who are all supposed to be implementing the same convention.

Senator Bolduc: You said you were concerned about the impact of Kyoto because the United States took a different position. Would you give us a few of those concerns in a little more detail?

Mr. Paton: Sure. This will require a long answer, but I will try to give a snapshot of how our industries are coping. The United States has developed a challenge program with the chemical industry. I believe they have come up with a tentative agreement. They are moving toward a reduction of about 18 per cent in greenhouse gases for the chemical industry from 1990 to 2010.

That is a fairly reasonable approach. If we had that approach in Canada, our industry would be relatively comfortable. However, the Canadian government has not taken that approach. It has worked up an approach that sets a target for the large emitters of a 55-megaton reduction. It does not count anything done between 1990 and 2002. Realistically, the better you did between 1990 and 2002, the worse off you are in dealing with the next phase. It is as if you have insulated your house and made all the energy-saving changes that you can, and then your government comes along and says, "It is nice that you did all of that and you are a really good person, but we want another 15 per cent."

You say, "The person next door who did not do anything needs only to plug three holes in his windows and he has his 15 per cent."

The government replies, "It does not matter. If you cannot do it, we will charge you more on your tax bill."

That, essentially, is how the federal government is approaching Kyoto.

donné en connaissance de cause» avant l'exportation de certains produits chimiques dangereux. Avant de pouvoir transporter ces produits chimiques vers d'autres emplacements, c'est-à-dire chez votre partenaire commercial, vous devez veiller à ce que celui-ci soit au courant de ce que vous lui envoyez, qu'il soit prêt à l'accepter et qu'il soit en mesure de prendre le chargement en compte de façon appropriée.

Quand cette convention a été négociée, elle visait essentiellement un petit groupe de produits chimiques très dangereux. Bien sûr, par la suite, divers pays l'ont mise en œuvre.

Quand la convention a été mise en œuvre par nos partenaires commerciaux, comme les États-Unis ou les pays européens, il y a un an de cela à peu près, nous avons constaté que ces pays l'appliquaient à des cibles beaucoup plus fidèles à celles prévues à l'origine — c'est-à-dire au petit groupe de produits chimiques dangereux — tandis qu'au Canada, nous avons étendu l'application de la convention à un groupe plus important de produits chimiques. Quant à nous, cela va au-delà de l'intention originelle de la convention.

Ce genre d'interprétation risque de nous désavantager par rapport à nos partenaires commerciaux qui sont tous censés appliquer la même convention.

Le sénateur Bolduc: Vous avez dit redouter les répercussions de Kyoto parce que les États-Unis ont adopté une position différente de la nôtre. Pourriez-vous nous parler un peu plus en détail de ces préoccupations?

M. Paton: Bien sûr. La réponse pourrait être longue, mais je vais essayer de vous dresser un tableau général de la façon dont nos industries s'accommodent de cela. Les États-Unis ont adopté un programme de défis en collaboration avec l'industrie chimique. Je crois d'ailleurs qu'ils sont parvenus à une entente de principe. Ils s'acheminent vers une réduction d'environ 18 p. 100 des gaz à effet de serre pour l'industrie chimique, de 1990 à 2010.

C'est une approche plutôt raisonnable. Si nous avons adopté une approche au Canada, notre industrie s'en porterait relativement bien. Cependant, le gouvernement du Canada a décidé de faire autrement. Il a décidé d'imposer un objectif de réduction de 55 mégatonnes aux plus importants producteurs d'émissions. Cela ne tient pas compte des progrès réalisés entre 1990 et 2002. Autrement dit, plus l'on aura réduit les émissions de 1990 à 2002 et plus l'on sera désavantagé à l'amorce de la phase suivante. C'est un peu comme si vous aviez isolé votre maison, apporté toutes les améliorations nécessaires pour économiser l'énergie et que votre gouvernement vienne ensuite vous dire: «C'est très bien que vous ayez fait tout cela, vous êtes une personne très bien, mais nous voulons que vous réduisiez votre consommation de 15 p. 100 de plus.»

Vous rétorqueriez: «Il suffit à mon voisin, qui n'a rien fait jusqu'ici, de boucher trois trous dans sa fenêtre pour parvenir à ses 15 p. 100 de réductions.»

Le gouvernement vous répondra: «Peu importe, si vous ne le faites pas, nous augmenterons vos impôts.»

Voilà essentiellement la formule que le gouvernement fédéral a retenue dans le cas de Kyoto.

Take the example of a plant in Brockville and a plant in Atlanta, both producing the same product, both selling the product to the northeastern market. In our business, there is usually only a small difference, only cents per pound, between those two plants. We both have taxes and labour costs. Fortunately, we are more productive in terms of labour, as Mr. Goffin mentioned. Now we will add extra costs for greenhouse gas reduction or perhaps to purchase a credit. Let's say that adds 10 cents a pound. That additional 10 cents can make the difference between selling the product and not selling it, and the plant existing or not existing.

Here is a good example of where we should look for approaches. I do not say necessarily that we have to harmonize everything with the U.S., but we cannot ignore that reality. We should look for approaches and at least try to achieve the same objectives in ways that balance economic and environmental priorities. In the case of Kyoto, we do not believe the government tried to balance those priorities. It took one objective or concern and ran with it and put everything else aside. Now we are left with what might nicely be called "a very big mess."

Senator Bolduc: It seems that you have lost people in terms of employment. Did you lose them in the steel industry because of the FTA or NAFTA, or because of the European or Japanese competition?

Mr. Deveau: It was a combination. Obviously, in international trade we are seeing a lot of steel dumping now. That has affected the United States to a tremendous degree.

With the free trade agreements and the movement of steel back and forth between Canada and the United States, there is a lot of integration now. I would say it is a combination of factors.

Senator Bolduc: Would you say it is more because of Southeast Asia, Korea, or North America? The impression I got is that the effect comes mostly from outside our continent.

Mr. Deveau: The steel industry could probably give you the facts and figures on that. I do know that recently, particularly in the last two or three years, there has been more emphasis on dumped steel, particularly when some countries are building steel plants for export only. If you look at the progression over the last number of years, there have been the effects of the trade agreements. You are right that, most recently, it is because of the influx of imported steel.

Senator Bolduc: The American reaction was against that?

Mr. Deveau: Yes.

Prenez l'exemple d'une usine située à Brockville et d'une autre située à Atlanta, toutes deux fabriquant le même produit, qu'elles écoulent sur le marché du Nord-Est. Dans notre secteur d'activité, les différences tarifaires entre ces deux usines seraient très faibles pour commencer, de l'ordre de quelques cents la livre. Au Canada, heureusement, nous sommes davantage productifs sur le plan de la main-d'œuvre, comme l'indiquait M. Goffin. Cependant, nous allons devoir subir des coûts supplémentaires au titre de la réduction des gaz à effet de serre ou peut-être pour acheter un crédit. Supposons que cela ajoute 10 cents la livre. Eh bien, ces 10 cents risquent de faire la différence entre vendre un produit ou pas, entre une usine qui continuera de tourner et une autre qui disparaîtra.

Voilà un bon exemple de ce dont il faut tenir compte dans l'établissement de l'approche à retenir. Je ne dis pas qu'il faille forcément tout aligner sur les États-Unis, mais nous ne pouvons faire fi de cette réalité. Nous devons envisager des approches qui nous permettent de parvenir aux mêmes objectifs tout en respectant l'équilibre entre les priorités économiques et les priorités environnementales. Dans le cas de Kyoto, nous ne pensons pas que le gouvernement ait vraiment essayé d'équilibrer ces priorités. Il a retenu un objectif ou une préoccupation et s'est précipité dessus, en mettant tout le reste de côté. Nous nous retrouvons maintenant dans ce que je qualifierai aimablement de «beau pétrin».

Le sénateur Bolduc: Apparemment, vous avez perdu des emplois. En avez-vous perdu dans l'industrie de l'acier à cause de l'ALE ou de l'ALENA ou encore à cause de la concurrence des Européens ou des Japonais?

M. Deveau: C'est une combinaison des deux. Il est certain que l'on assiste à énormément de dumping dans le domaine de l'acier sur la scène internationale. Cela a eu un incroyable effet négatif sur les États-Unis.

À la faveur des accords de libre-échange et des mouvements de va-et-vient entre nos deux pays, l'intégration entre le Canada et les États-Unis est maintenant très importante. Je dirais que cela est dû à une combinaison des deux facteurs.

Le sénateur Bolduc: Diriez-vous que cela est davantage dû à l'Asie du Sud, à la Corée ou à l'Amérique du Nord? J'ai l'impression que cet effet négatif nous vient surtout de l'extérieur du continent.

M. Deveau: L'industrie de l'acier pourrait sans doute vous fournir des données à ce sujet. Récemment, surtout depuis deux ou trois ans, je sais que l'on s'attarde beaucoup à l'acier de dumping, surtout celui qui provient de certains pays qui fabriquent des aciéries spécialisées dans l'exportation. Les accords de libre-échange ont eu un effet à cet égard, quand on voit ce qui se passe depuis quelques années. Vous avez cependant raison, récemment, nos problèmes sont dus à l'acier importé en Amérique du Nord.

Le sénateur Bolduc: Les Américains étaient-ils contre?

M. Deveau: Oui.

Senator Austin: Thank you for your presentations, gentlemen. I am trying to decide which line of questioning to pursue, because so many questions were raised by what you said.

As a committee, we are trying to examine the experience of the Free Trade Agreement over 15 years and NAFTA over 10 years. In various ways, all of you have addressed those questions. Of course, the implied premise of our examination is where should we go from here? In that context, one of the suggestions made in the presentation by the chemical sector people concerns moving towards a common external tariff on a sector-by-sector basis.

I would like to ask all of you whether, to the extent you support it, the need for it comes from the objective of reducing costs and administrative rules; whether, in your perception, it gives you an economic advantage in the U.S. market; and whether you think that your U.S. counterparts would be interested at this stage in talking to us about this.

Mr. Goffin: As you pointed out, we have raised a possible sectoral approach to a customs union. At the time that our paper was originally developed, the C.D. Howe Institute, and others, had been looking at various options for how we might progress. They had looked at a common market, trying to strike a more limited bargain or, as a middle-way approach, perhaps, a customs union. After talking to our members, it seemed to be perhaps the more feasible approach to take, at least for our sector.

Actually, that was a good part of what stimulated us to produce our paper in the first place, because over the last decade or so, for example, our international trade people in the Lester Pearson Building have been suggesting that the chemical industry might be a good sector with which to experiment, if you will, or to move in this direction, because our tariffs are already mostly harmonized with those of our U.S. counterparts. We have both signed what is called the Chemical Tariffs Harmonization Agreement through the World Trade Organization, so most of our tariffs are 5.5 to 6.5 per cent now. In this current round of WTO negotiations, we are working for the global elimination of tariffs. If we could achieve that, perhaps this would largely become a moot point, but that is unlikely.

We would be seeking both aspects to which you referred. One is to reduce costs, as Mr. Paton explained. Rules of origin for chemicals to ensure that your production qualifies for treatment under NAFTA are fairly complex, and not only that, we also have one set of rules for NAFTA and a separate set of rules under the WTO. Under Canada's individual free trade agreements with other nations, we have slightly different rules of origin, so it becomes a very complex system for companies to manage.

Le sénateur Austin: Merci pour vos exposés, messieurs. Je me demande quel genre de questions je vais vous poser, parce que ce que vous nous avez déclaré en soulève énormément.

Notre comité étudie ce qui s'est produit au cours des 15 dernières années, après la signature de l'Accord de libre-échange et dans les 10 dernières années après la mise en œuvre de l'ALENA. Vous avez d'ailleurs répondu à nombre de ces questions, à bien des égards. Bien sûr, la question que soulève notre étude, est de déterminer ce qu'il faut faire à partir de là. L'une des recommandations formulées dans l'exposé des gens du secteur chimique serait d'opter pour un tarif extérieur sectoriel commun.

Ma question s'adresse à vous tous. Dans quelle mesure êtes-vous favorable à cette formule, dans quelle mesure celle-ci est-elle nécessaire pour réaliser les objectifs de réduction des coûts et des règles administratives? Selon vous, cette formule procure-t-elle un avantage économique au marché américain? Pensez-vous que vos homologues américains seraient intéressés à négocier avec vous à cet égard.

M. Goffin: Comme vous le disiez, nous avons envisagé d'appliquer une approche sectorielle aux principes de l'union douanière. À l'époque où nous avons préparé ce document, le C.D. Howe Institute et d'autres organisations examinaient diverses options sur la façon de s'y prendre. Ces organismes ont envisagé un marché commun, pour essayer de limiter davantage la négociation ou une union douanière, qui était alors un moyen terme. Après avoir consulté nos membres, il nous a semblé que l'approche la plus réalisable était, du moins pour notre secteur, celle de l'union douanière.

C'est en fait cela qui nous a animés en grande partie quand nous avons commencé à travailler sur notre document parce qu'au cours des 10 dernières années, par exemple, les gens du commerce international, à l'édifice Lester Pearson, ont laissé entendre que l'industrie chimique pouvait être un bon secteur d'expérimentation ou que l'on pouvait opter pour cette orientation parce que nos tarifs étaient déjà, en grande partie, alignés sur ceux de notre voisin américain. Les États-Unis et nous avons signé l'entente relative à l'harmonisation des tarifs sur les produits chimiques, dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce, en sorte que la plupart de nos tarifs oscillent maintenant entre 5,5 et 6,5 p. 100. Dans l'actuelle série de négociations de l'OMC, nous visons l'élimination globale des tarifs. Si nous y parvenions, cela pourrait devenir un vaste sujet à débat, mais c'est peu probable.

Nous explorerions les deux aspects dont vous venez de parler. D'abord, réduire les coûts, comme M. Paton vous l'a expliqué. Les règles d'origine concernant les produits chimiques, destinées à s'assurer que nos productions peuvent faire l'objet d'un traitement en vertu de l'ALENA, sont relativement complexes et, en outre, il n'existe pas un ensemble de règles pour l'ALENA et un autre en vertu de l'OMC. En vertu des accords de libre-échange bilatéraux signés par le Canada avec d'autres

Approximately 57 per cent of our members said that would be a key cost factor for them that could be eliminated with a customs union.

At the same time, if we were to sit down at the table to talk about that, we would also like to talk about some of the specific border issues that we have, largely to do with the movement of people, that existed before 9/11 and have been a problem. For example, you got a sense from Mr. Paton's comments of how integrated we are with our U.S. companies. Under NAFTA today, you cannot circulate a trainee engineer through a series of plants, some in Canada and some in the United States. You have to go through quite a bureaucratic process with the Immigration people to even try. Those are things that we would look at from a cost point of view.

We would see this as another step toward eliminating the border in a business sense. We realize that in a political sense, and in terms of our own sovereignty, the border will continue to be there, and so it should. I saw Minister Pettigrew's outline of where he hopes to go in the next while, which is not as far as a customs union, I might say. One of his key points was eliminating the border as an impediment to trade, investment and business development. For us, the further we can go with that, the better. As Mr. Paton said, when investors look at Canada and the United States and see, in many respects from a business sense, the same country, that helps us.

Senator Austin: To have a better understanding of your industry, I will pursue this. What share of the U.S. chemical market do Canadian producers have today?

Mr. Goffin: Of the U.S. markets? I would need to find that. That is not a figure that we look at closely.

Senator Austin: You do not have the U.S. producers' share of the Canadian market? Do you have in dollar terms the Canadian share of the U.S. markets and how much the Americans sell to us of similar products?

Mr. Goffin: I do not have that off the top of my head. We can come back to the clerk with our market shares in each country.

Senator Austin: How much of the border trade is intra-corporate, again?

Mr. Goffin: Seventy per cent.

Senator Austin: We are really dealing with a relatively small independent trade in chemicals. Can you locate by province the origin of Canada-U.S. trade in chemical products? Percentage-wise, Ontario is how much, and Quebec is how much?

pays, nous appliquons des règles d'origine légèrement différentes, si bien que tout cela donne lieu à un régime très complexe pour les entreprises du secteur. Près de 57 p. 100 de nos membres ont déclaré que l'élimination de tous ces tarifs grâce à la mise en œuvre d'une union douanière serait déterminante sur le plan de la réduction des coûts.

D'un autre côté, à l'heure où nous nous asseyons pour négocier tout cela, nous parlons aussi des problèmes particuliers constatés à la frontière, problèmes qui sont essentiellement liés aux déplacements des personnes et qui existaient avant les événements du 11 septembre. Par exemple, M. Paton vous a indiqué à quel point nous étions intégrés avec nos sociétés affiliées aux États-Unis. Eh bien, en vertu de l'ALENA actuel, il n'est pas possible d'envoyer un ingénieur en formation dans différentes usines réparties entre le Canada et les États-Unis. Dès qu'on envisage cette formule, il faut suivre une démarche bureaucratique imposée par les gens de l'immigration. Ce sont là des aspects dont il faudrait tenir compte du point de vue des coûts.

Pour nous, l'union douanière serait une façon d'éliminer la frontière du point de vue des affaires. Nous nous rendons bien compte que, du point de vue politique, cette frontière sera maintenue afin d'assurer la protection de notre souveraineté. Le ministre Pettigrew a décrit ce qu'il espérait dans un proche avenir et je dois dire que sa formule n'est pas très éloignée d'une union douanière. Ce qu'il veut, par-dessus tout, c'est éliminer la frontière quand elle fait obstacle au commerce, à l'investissement et au développement des entreprises. Quant à nous, nous estimons que plus loin nous pourrions aller dans ce sens et mieux cela vaudra. Comme le disait M. Paton, les investisseurs estiment qu'à bien des égards le Canada n'est pas différent des États-Unis, ce qui nous aide.

Le sénateur Austin: Afin de mieux comprendre votre industrie, je vais poursuivre dans cette ligne de pensée. Quelle part les producteurs canadiens occupent-ils actuellement sur le marché américain de la chimie?

M. Goffin: Part de marché américain? Il faudrait que nous vérifiions. Ce n'est pas une donnée que nous suivons de près.

Le sénateur Austin: Connaissez-vous la part de marché canadien qu'occupent les producteurs américains? Avez-vous un chiffre, en dollars, pouvant exprimer la part canadienne du marché américain et, d'un autre côté, la part américaine du marché canadien pour des produits semblables?

M. Goffin: Je ne les connais pas par cœur. Nous ferons parvenir à votre greffier nos parts de marché pour chaque pays.

Le sénateur Austin: Rappelez-moi le volume de commerce transfrontière entre compagnies affiliées?

M. Goffin: Soixante-dix pour cent.

Le sénateur Austin: Dans le cas des produits chimiques, nous avons affaire à un milieu où il y a très peu d'indépendants. Êtes-vous en mesure de retracer l'origine du commerce canado-américain dans les produits chimiques par province? Combien représente l'Ontario en pourcentage, et combien représente le Québec?

Mr. Goffin: Ontario is about 50 per cent. Quebec is still in second place, at about 30 per cent. Alberta is where the growth is, and it has come up to about 20 per cent now.

Senator Austin: Finally, are feedstocks for the Canadian industry largely Canadian-sourced, or are some U.S.-sourced?

Mr. Goffin: Our industry in Alberta is natural gas based, and it is Canadian sourced. Our industry in the East is a mixture. Our Montreal industry is based on imported feedstocks from the North Sea and some from United States refineries. Similarly, in Sarnia, they are running off North Sea oil and some feedstocks brought in from the United States.

Senator Austin: From what you have said and what I understand, this would appear to be a relatively non-contentious sector in which to achieve a common external tariff. I wonder if this would be acceptable to the U.S. industry, and no doubt you have had that discussion. Would it be? What have been the constraints in moving ahead with your recommendation?

Mr. Goffin: We have not heard any objections from the United States chemical industry. On the other hand, the United States is not chomping at the bit to move in this direction. Although Canada is a fairly important market for them, their domestic market is still huge in comparison. It has not been an area of focus for them. We have not heard objections, and it is something we are talking to them about to create some interest.

Mr. Paton referred to the early days, pre-FTA. At that time, we were very interested, if the FTA did not go ahead, in exploring a sectoral agreement on chemicals. Our U.S. industry was very interested in doing that with us. A number of meetings were held, and Mr. Chrétien was leading that initiative. We would expect, over time, to see that kind of support from our U.S. industry.

Senator Austin: In one area, at least, the U.S. is interested in further integration, and that is in the energy sector. To the extent that you are part of that sector, it may be an interesting area in which to recommend initiatives.

My last observation would be that you must be jealous of the auto sector, because effectively, they have a sectoral free trade arrangement today. Are there commonalities that would allow you to argue for a common external trade system?

Mr. Adams: There was sectoral free trade under the Auto Pact. The auto industry is no different from any other under the FTA or NAFTA. As to some of the points made by Mr. Goffin and Mr. Paton, the rules-of-origin tracing challenges exist as much for the auto industry as they do for others. From our perspective, the elimination of the tracing requirements would be helpful, or at least dealing with them in a more constructive way.

M. Goffin: L'Ontario représente environ 50 p. 100 et le Québec est encore second avec une trentaine de pour cent. C'est l'Alberta qui connaît la plus grande croissance actuellement et qui suit avec 20 p. 100 pour l'instant.

Le sénateur Austin: Enfin, est-ce que les charges d'alimentation utilisées par l'industrie canadienne se trouvent essentiellement au Canada ou est-ce que vous en importez des États-Unis?

M. Goffin: En Alberta, notre industrie est essentiellement alimentée par du gaz naturel, qui est canadien. Dans l'Est, c'est un peu des deux. À Montréal, notre industrie compte sur des charges d'alimentation importées de la mer du Nord mais aussi des raffineries américaines. Il en va de même pour Sarnia qui utilise le pétrole de la mer du Nord et une partie des charges d'alimentation qui provient des États-Unis.

Le sénateur Austin: D'après ce que vous avez dit, et ce que j'ai cru comprendre, cela me semble être un secteur où il n'y a pas vraiment de problème et vous pourriez vous entendre sur un tarif extérieur commun. Je me demande si cela serait acceptable pour l'industrie américaine avec qui, de toute évidence, vous avez déjà eu des entretiens. Est-ce que les Américains accepteraient? Qu'est-ce qui vous a empêché de progresser dans le sens de votre recommandation?

M. Goffin: Nous n'avons eu vent d'aucune objection de la part de l'industrie chimique américaine. D'un autre côté, les États-Unis ne semblent pas ronger leur frein à cet égard. Bien que le Canada soit un marché relativement important pour notre voisin, son marché intérieur est énorme par rapport au nôtre. Cela n'a pas été une priorité pour les Américains. Ils ne nous ont pas émis d'objection et nous leur en parlons pour essayer de les intéresser.

M. Paton vous a parlé de ce qui s'était passé avant l'ALE. À l'époque, nous étions très tentés par un accord sectoriel sur les produits chimiques, si l'ALE n'avait pas été signé. Notre industrie du côté américain était aussi très intéressée à faire cela avec nous. Nous avons tenu plusieurs réunions et M. Chrétien a piloté l'initiative. Avec le temps, nous pouvons nous attendre à ce que notre industrie du côté américain nous apporte cet appui.

Le sénateur Austin: Il y a au moins un domaine dans lequel les Américains veulent une plus grande intégration, c'est le secteur de l'énergie. Dans la mesure où vous faites partie de ce secteur, ce pourrait être un domaine intéressant à propos duquel recommander l'adoption de mesures.

Pour terminer, je pense que vous avez de quoi à être jaloux du secteur de l'automobile parce qu'il est vrai que, pour l'instant, il bénéficie de modalités de libre-échange. Avez-vous des aspects communs avec ce secteur qui favoriserait l'adoption d'un système de commerce extérieur commun?

M. Adams: Il y avait un libre-échange sectoriel en vertu du Pacte de l'auto. L'industrie automobile n'est pas différente des autres en vertu de l'ALE ou de l'ALÉNA. Quant à ce qu'ont dit M. Goffin et M. Paton, il existe tout autant de problèmes sur le plan du suivi des règles d'origine dans l'industrie de l'automobile que dans les autres secteurs. Nous, nous estimons qu'il serait utile d'éliminer les exigences à cet égard ou du moins qu'on les impose de façon plus constructive.

Senator Bolduc: I understand that about 20 per cent of the chemical industry is a little concerned about the possibility of a customs union. I suspect that that is not coming from DuPont or Dow Chemicals, but probably from smaller businesses. Am I right?

Mr. Goffin: Yes, by and large, it would be the smaller companies and the Canadian-owned firms. Of our 70 member companies, we probably have a little over 20 that are Canadian-owned. Those types of firms would have the greater concerns.

Senator Chaput: Gentlemen, you have said, and I agree, that for the future of the industry in Canada, we need to strengthen our partnerships. You also said that Canada has to position itself. On the other hand, when Canada takes a different position from the United States, it sometimes causes problems. You have made quite a few recommendations. I was wondering, of those recommendations, which will be the hardest to negotiate with the United States and which will be the easiest?

Mr. Paton: I would point to one example. On the regulatory issues, we have argued for mutual recognition and some degree of agreement on testing criteria approaches. I think there is some interest in the United States on that. However, as Mr. Goffin mentioned earlier, we are a small country with a small market. We may have a problem because we are different and, perhaps, not able to sell into their market. However, they do not regard it as that big a problem if they cannot sell into our market; we are comparable to Illinois in terms of economic significance.

To mobilize a department in the United States to find some way to do the same testing as we do would need a fair amount of emphasis and a lot of work. It might even need some political support at the top levels to get them interested.

To make a more generic point, one problem we have as a country is to think that the United States should be concerned about our problems, or think of us as a key economic partner. The fact is we are a very small player vis-à-vis their domestic market. They can pretty well live without us. We cannot live without them.

Mr. Adams: To reiterate what Mr. Paton has said, the same situation exists in the auto industry with respect to regulatory harmonization. You are building vehicles in the U.S. that are for sale in the U.S. and Canadian markets. It is essentially the same vehicle, although there are still some minor differences in those standards that are required by each government.

It is the same on the Canadian side of the border. Production facilities in Canada are building vehicles for the Canadian and U.S. markets. It is far easier, cheaper and more beneficial for the consumer in both markets if they can purchase the lowest-cost

Le sénateur Bolduc: Je crois savoir que 20 p. 100 environ des gens de l'industrie des produits chimiques s'inquiètent de l'avènement éventuel d'une union douanière. Je me doute que ce ne sont pas les DuPont et Dow Chemicals du milieu que cela inquiète, mais sans doute les plus petits. Est-ce que je me trompe?

M. Goffin: Non, ce sont de très loin les petites entreprises, détenues par des intérêts canadiens qui sont les plus inquiètes. Sur nos 70 entreprises membres, nous en comptons sans doute un peu plus d'une vingtaine qui sont canadiennes. Ce sont elles qui s'inquiètent le plus.

Le sénateur Chaput: Messieurs, vous avez dit qu'il était nécessaire de resserrer nos partenariats pour assurer l'avenir de l'industrie au Canada, et je suis d'accord avec vous. Vous avez aussi déclaré que le Canada devait se positionner. D'un autre côté, quand le Canada adopte une position différente de celle des États-Unis, cela occasionne parfois des problèmes. Vous avez formulé un certain nombre de recommandations et je me demandais lesquelles seraient les plus difficiles à appliquer et lesquelles seraient les plus faciles?

M. Paton: Je vais vous donner un exemple. Pour ce qui est de la réglementation, nous avons prêché en faveur d'une reconnaissance mutuelle et d'une certaine forme d'accord relativement aux critères d'essai. Je pense d'ailleurs que les Américains sont assez intéressés par cela. Toutefois, comme M. Goffin l'a mentionné plus tôt, nous sommes un petit pays avec un petit marché. Nous pourrions avoir des difficultés parce que nous sommes différents et que nous ne pourrions pas écouler nos produits sur leur marché. De leur côté, les Américains ne verraient pas grand problème dans le fait qu'ils ne pourraient pas vendre au Canada puisque, pour ce qui est de l'importance économique, nous nous comparons à l'Illinois.

Pour parvenir à mobiliser un ministère fédéral américain afin de l'amener à conduire le même genre d'essais que ceux que nous conduisons ici, il nous faudrait beaucoup insister et beaucoup travailler. Il nous faudrait peut-être même avoir un appui politique aux plus hauts échelons de l'administration.

De façon générale, notre problème c'est que nous pensons que les États-Unis devraient se préoccuper de nos difficultés ou estimer que nous sommes un partenaire économique clé. En vérité, nous sommes un tout petit joueur par rapport à leur marché intérieur. Ils pourraient très bien vivre sans nous, contrairement à nous qui avons besoin d'eux.

M. Adams: Pour reprendre ce que M. Paton a dit, c'est la même situation dans l'industrie de l'automobile en ce qui concerne l'harmonisation de la réglementation. Vous construisez des véhicules aux États-Unis qui destinés à être vendus là-bas et au Canada. Ce sont essentiellement les mêmes véhicules, bien qu'il y ait de toutes petites différences dues aux normes qu'impose chaque gouvernement.

C'est la même chose du côté canadien. Nos usines fabriquent des véhicules destinés au marché canadien et au marché américain. C'est beaucoup plus facile, plus économique et plus intéressant pour le consommateur des deux marchés qui peut

vehicle that includes the highest standards as far as occupant protection and emission controls are concerned, to name two.

Mr. Deveau: I want to make a couple of points. First, I know Senator Graham commented earlier that I am against NAFTA. Perhaps I can clarify that. We are against some of the aspects of the Free Trade Agreement and NAFTA. One of the problems we see — and I am speaking as a Steelworker, but also as part of the labour movement — is chapter 11, that part of NAFTA that says companies can sue governments.

That will be really difficult to negotiate. We find that it is difficult to convince our government that that is wrong. When we sit down and say, “The things we have pointed out have to be dealt with to have fair trade,” that does not necessarily mean that trade agreements have to be thrown away. However, you have to deal with those things.

Particular issues, such as Canada’s water being a good or Canada’s health care system being a service, are tough to negotiate with the United States. It will be tough to change any trade agreement. The first problem we have is to convince your committee, the Senate of Canada, the House of Commons and the government that those are priorities that Canadians want resolved. I have my work cut out for me; and perhaps I will be around to talk to you individually at some time.

The Deputy Chairman: When we talk about mutual recognition agreements or harmonization, are we talking about accepting the American standards or do we have any room to influence those decisions?

Mr. Paton: That is a very important issue for us right now. I think we could take a variety of approaches. The most important thing, as a first step, is to agree on a testing approach, whether it is a drug, a veterinary product or whatever. What are the scientific rules of the game? If you get this information, then you do this analysis and this is the result.

A great deal of work goes on in many countries, not just in Canada and the U.S. The Europeans are heavily involved in this, such that you could come up with some agreements on the data and what the data would mean. You could even do that independently of the decision. An agreement could at least be reached to put the data together, share them, make them equivalent and transparent, et cetera, and then make separate decisions. That possibility exists.

Another approach you could take would be to agree on the lower-risk areas. We would have the same agreements or approach on the higher-risk issues and then we would separate out our decision-making. Unfortunately, there is a lot of history here. Most of these countries have come up with quite different ways of analyzing data. In some countries, the analyses are done by the company and then given to the government. In other

acheter des véhicules à bas prix conformes à des normes élevées en matière de protection des occupants et de contrôle des émissions, pour ne citer que ces deux aspects.

M. Deveau: Je vais faire deux ou trois remarques à ce sujet. D’abord, tout à l’heure, le sénateur Graham a dit que j’étais contre l’ALENA. Je dois apporter une précision. Nous sommes contre certains aspects de l’Accord de libre-échange et de l’ALENA. Pour nous, et je parle ici en qualité de représentant des Métallos et du mouvement ouvrier, l’un des problèmes réside dans le chapitre 11 qui est cette partie de l’ALENA stipulant que les sociétés peuvent se retourner contre les gouvernements.

Cela sera très difficile à négocier. Nous avons de la difficulté à convaincre notre gouvernement que cette disposition n’est pas bonne. Quand nous disons qu’il y a certains correctifs à apporter pour que le commerce soit équitable, cela ne veut pas dire qu’il faut jeter les accords commerciaux à la poubelle. Il demeure, qu’il faut régler les problèmes qui se posent.

Il est difficile de négocier avec les États-Unis dans des dossiers comme celui de l’eau qui est considérée comme un bien ou dans celui des soins de santé qui sont considérés comme un service. Il sera difficile de changer les accords commerciaux que nous avons signés. D’abord, nous devons convaincre votre comité, le Sénat du Canada, la Chambre des communes et le gouvernement que ce sont là, pour les Canadiens, des problèmes à régler en priorité. Je sais que j’ai du pain sur la planche et je reviendrai peut-être vous parler individuellement à un moment donné.

Le vice-président: Quand vous parlez d’accords de reconnaissance mutuelle ou d’harmonisation, est-ce qu’il serait question pour nous d’accepter les normes américaines ou aurons-nous tout de même un mot à dire?

M. Paton: Pour l’instant, c’est là une question très importante en ce qui nous concerne. Je pense que nous devrions adopter plusieurs approches. Le plus important, pour commencer, c’est de s’entendre sur une approche en ce qui concerne les essais d’homologation, que ce soit pour un médicament, un produit vétérinaire ou autre. Quelles sont les règles scientifiques du jeu? À partir de l’information obtenue, on fait une analyse et on se fie aux résultats.

Bien des pays font le même genre de travail sur les mêmes produits, pas uniquement le Canada et les États-Unis. Les Européens travaillent beaucoup sur ce plan et l’on pourrait donc parvenir à des ententes relatives aux données à utiliser et au sens à leur accorder. Il serait même possible de le faire de façon tout à fait indépendante de la décision. On pourrait au moins s’entendre pour regrouper les données, pour se les échanger, pour les rendre équivalentes et transparentes et ainsi de suite, quitte à ce que chacun prenne une décision de son côté. C’est une possibilité.

L’autre approche consisterait à s’entendre dans les domaines à faible risque. Nous aurions les mêmes ententes ou appliquerions la même approche pour les dossiers à haut risque et chacun, là aussi, prendrait sa décision de son côté. Malheureusement, il y a une histoire derrière tout cela. La plupart de ces pays ont adopté des méthodes très différentes d’analyse des données. Pour certains, les analyses sont réalisées par les sociétés elles-mêmes

countries, such as Japan, the government does it all. Some countries use models, and in other countries, every specific drug or chemical is analyzed separately and there are no models or generalizations.

There is a great deal of work to be done to determine what the data mean in one regime versus another regime. That is why it is complex and difficult to change.

Senator Bolduc: That plays against us because we are a small outfit in the area of research. For example, many people in the pharmaceutical industry criticize the way bureaucrats in Ottawa work on the acceptance of products because it takes three years. Some members of the pharmaceutical industry in Montreal have told me that they are planning to move elsewhere, where it takes one year instead of three for approvals. I suspect that it is the same in the chemical industry.

Senator Graham: I will confine myself to asking one general question, but I do want to tell Mr. Deveau that I have some sympathy for his position, particularly because I come from what was a coal mining and steel making area — Cape Breton. I have been down the mines many times, where the canaries used to be. Our steel plant in Sydney was closed, as you know, and our mines have been closed. Perhaps there will be a future for some other mining industry, but we do not know.

However, they were not closed as a result of NAFTA. As a matter of interest, Mr. Chairman, there has been a complete attitudinal change in that part of the country. The unemployment rate has gone from about 30 per cent down to 14 per cent. That figure is still too high. However, we are working on attracting new industries in the information technology area, et cetera.

I have a general question, and perhaps Mr. Deveau would be the first to disagree with such a proposition, but from time to time, the possibility of a customs union has arisen among the many witnesses from whom we have heard. There are those who say that we could work toward a customs union and that we should not lose sight of it because it is down the road.

Others have said an emphatic no to the idea, and some say that it is unrealistic.

Would any of your organizations support the establishment of a customs union, whether sectoral or economy-wide, with the U.S.? We may put that question to Mr. Beatty, as well.

Do you see any benefits for your industry if Canada were to enter into such a new bilateral trade arrangement? I throw that out to everybody.

qui en communiquent les résultats au gouvernement. Ailleurs, comme au Japon, c'est le gouvernement qui s'occupe de tout. Certains pays appliquent des modèles tandis que d'autres analysent séparément des médicaments ou des produits chimiques précis et ne s'appuient sur aucun modèle ni aucune généralisation.

Il y a beaucoup de travail à faire pour déterminer ce qu'il faut entendre par données en fonction de tel ou tel régime. Voilà pourquoi le changement est à la fois complexe et difficile.

Le sénateur Bolduc: Cela joue contre nous, parce que nous sommes un petit pays dans le domaine de la recherche. Par exemple, beaucoup sont ceux, au sein de l'industrie pharmaceutique, qui critiquent la façon dont les fonctionnaires d'Ottawa accèdent aux produits, parce que le processus prend trois ans. Certains membres de l'industrie pharmaceutique de Montréal m'ont dit qu'ils envisageaient même de déménager dans un autre pays où il faut un an plutôt que trois pour obtenir une approbation. Je pense que ce doit être la même chose dans l'industrie chimique.

Le sénateur Graham: Je me limiterai à poser une question d'ordre général, mais je tiens à indiquer à M. Deveau que je compatissais avec sa position, surtout parce que je viens d'une région de production d'acier et d'exploitation de charbon, Cap-Breton. Je suis descendu plusieurs fois au fond de la mine où l'on amenait des canaris, jadis. Notre aciérie de Sydney a été fermée, comme vous le savez, et nos mines aussi. Il est possible que certaines autres industries minières aient un avenir dans la région, mais rien n'est arrêté.

Quoi qu'il en soit, ces exploitations n'ont pas été fermées à cause de l'ALENA. Soit dit en passant, monsieur le président, je souligne que nous avons assisté à un changement d'attitude radical dans cette partie du pays. Le taux de chômage est passé de 30 p. 100 environ à 14 p. 100. C'est encore trop élevé. Quoi qu'il en soit, nous travaillons pour essayer d'attirer de nouvelles industries du secteur des technologies de l'information et autres.

J'ai une question d'ordre général à poser et M. Deveau pourrait être le premier à se déclarer en désaccord avec une telle proposition, mais de nombreux témoins qui ont comparu devant nous nous ont parlé de la possibilité d'une union douanière avec les États-Unis. Il y en a qui disent que nous pourrions travailler dans ce sens et que nous ne devrions pas relâcher nos efforts, parce que nous y sommes pressés.

D'autres nous ont dit être sympathiques à l'idée tandis que d'autres encore nous ont indiqué que ce n'était pas réaliste.

Est-ce qu'une de vos organisations serait favorable à la création d'une union douanière avec les États-Unis, qu'elle soit sectorielle ou globale? Nous pourrions aussi poser cette question à M. Beatty.

Voyez-vous des avantages pour votre industrie à ce que le Canada adhère à un tel accord commercial bilatéral? Je lance cette question à tout le monde.

Mr. Goffin: We talked about where chemical production is today, but we hope chemical production in the future will be in Nova Scotia, using East Coast gas. There is certainly potential for a couple of multi-billion dollar investments in Nova Scotia.

We would favour movement toward a sectoral customs union. That is because we just do not have the ability to fully evaluate it for all sectors of the Canadian economy. However, we have looked at it with our member companies and we have had some talks with our U.S. counterparts. From our point of view, as I said earlier, for both administrative reasons and in a business sense, obliterate borders as much as possible. In that way, when investors from within or without North America view either the United States or Canada, the border would be a much smaller factor in a business sense than it is today.

Mr. Adams: From the automotive industry's perspective, one consideration would be the MFN tariff on finished vehicles coming into Canada, which currently sits at 6.1 per cent, versus 2.5 per cent going into the United States. If you were to take the sectoral approach to the automotive industry, how would you deal with a common external tariff? There is an argument for only negotiating a new tariff reduction in the context of multilateral trade discussions, as opposed to discussions with the U.S. and with Mexico, for instance.

One theory is that one might consider investing in a facility in a country that had the higher tariff and be able to move the product into the lower tariff area, in the U.S., as opposed to a vice-versa process. Our thought was that it might be at least something of an anchor for investment if you were to have the situation that currently exists, with a higher tariff coming into Canada. From our perspective, that higher tariff has not limited automotive imports into Canada and has not limited trade in any way, shape or form. There might be some resistance from the automotive industry to moving toward a customs union.

Mr. Deveau: Senator Graham, it may surprise you that the United Steelworkers of America and the steel industry were together in discussions on steel imports, which probably proved to be the greatest education about the steel industry in the number of days of hearings before the CITT that I have attended in the last several months. Under NAFTA, there is a particular level of steel that comes back and forth across the border. At those hearings before the CITT, both the industry and the union were arguing that the steel should not be subject to any kind of tariffs; and that we should deal differently with any steel from outside the shores of North America. The discussions we have had with the industry and with some MPs have been centred on the integration of the steel industry in North America.

In fact, the industry is integrated. As I said earlier, when a reduction in tariffs comes into effect, you will not try to re-establish those tariffs. I am not sure about some of the other industries that we represent. However, we are looking at that in those particular

M. Goffin: Nous vous avons parlé de la situation de la production chimique aujourd'hui, mais nous espérons que, dans l'avenir, celle-ci se trouvera en Nouvelle-Écosse et qu'elle utilisera le gaz de la côte Est. En Nouvelle-Écosse, l'investissement potentiel pourrait être de plusieurs milliards de dollars.

Nous sommes favorables à l'implantation d'une union douanière sectorielle, parce que nous n'avons pas la possibilité d'en évaluer pleinement l'incidence pour l'ensemble des secteurs de l'économie canadienne. Toutefois, nous avons examiné la question avec nos membres et avons eu des entretiens avec nos homologues américains. Quant à nous, comme je le disais plus tôt, pour des raisons administratives et commerciales, il convient de supprimer les frontières dans toute la mesure du possible. Ainsi, pour un investisseur nord-américain ou un investisseur venant d'ailleurs, la frontière entre le Canada et les États-Unis devrait occuper moins de place qu'à l'heure actuelle, du point de vue commercial.

M. Adams: Pour ce qui est de l'industrie automobile, l'un des aspects à considérer serait le tarif NPF sur les véhicules finis entrant au Canada, tarif qui est actuellement de 6,1 p. 100 contre 2,5 p. 100 pour ceux qui entrent aux États-Unis. Si l'on appliquait l'approche sectorielle à l'industrie automobile, comment pourrait-on appliquer un tarif extérieur commun? Certains disent qu'il faudrait négocier une nouvelle réduction tarifaire dans le contexte des discussions commerciales multilatérales, plutôt qu'avec les États-Unis et le Mexique, par exemple.

Une théorie veut que l'on investisse dans une installation d'un pays bénéficiant d'un tarif supérieur pour faire passer le produit dans une région où le tarif est inférieur, aux États-Unis, plutôt que l'inverse. Nous nous étions dit que, dans la situation actuelle, il serait au moins possible d'ancrer l'investissement, le tarif imposé à l'importation des produits au Canada étant supérieur. Nous pensons que ce tarif plus élevé n'a pas limité les importations d'automobile au Canada et n'a, en aucune façon, limité nos échanges commerciaux. Il est toujours possible que l'industrie automobile offre une certaine résistance à l'idée de l'union douanière.

M. Deveau: Sénateur Graham, vous serez peut-être surpris d'apprendre que le Syndicat des Métallos et l'industrie de l'acier sont en train de discuter des questions d'importation d'acier et que ces journées d'audience du TCCE ont probablement été les plus instructives au sujet de l'industrie de l'acier de toutes celles auxquelles j'ai participé depuis plusieurs mois. L'ALENA fixe un niveau d'importation et d'exportation d'acier à la frontière canado-américaine. Lors des audiences du TCCE, l'industrie et le syndicat ont soutenu que l'acier ne devrait pas faire l'objet de tarifs et que nous devrions traiter différemment l'acier en provenance de l'extérieur du continent nord-américain. Dans nos échanges avec l'industrie et certains députés fédéraux, nous nous sommes concentrés sur l'intégration de l'industrie de l'acier en Amérique du Nord.

D'ailleurs, cette industrie est déjà intégrée. Comme je le disais plus tôt, dès qu'il y a réduction tarifaire, il n'est plus possible de rétablir les tarifs supprimés. Je ne sais pas exactement ce qui se passe dans le cas des autres industries que nous représentons.

discussions with the industry. The United Steelworkers of America is on both sides of the border — we represent steelworkers in the United States as well as in Canada. We have the same interest on both sides of the border — to ensure that foreign steel does not disrupt the North American steel industry.

We are looking at that area closely with the industry. I cannot say that we will agree, but we understand the implications.

The Deputy Chairman: Thank you, gentlemen. You have been helpful and informative.

The Chairman: Honourable senators, our next witness is the Honourable Perrin Beatty, one of my colleagues from some time back.

Mr. Perrin Beatty, President and Chief Executive Officer, Canadian Manufacturers and Exporters: There is probably no issue of greater importance than our economic and political relationships with the United States and Mexico. As honourable senators are aware, Canadian Manufacturers and Exporters was formed in 1996 through the merger of the Canadian Manufacturers Association, founded in 1871, and the Canadian Exporters Association, founded in 1943. Our membership accounts for 75 per cent of Canada's manufacturing output and about 90 per cent of our exports. While we represent some of the country's largest companies, 85 per cent of our members would be considered small or medium-sized enterprises. In the fall of 2001, CME spearheaded the formation of the Coalition for Secure and Trade-Efficient Borders to provide a common voice for industry on the issues of security and border management in the wake of the tragic events of 9/11. The coalition acted swiftly to press governments on both sides of the border to take action.

The ambition was not to return to the situation at 8 a.m. on September 11, 2001, but to address longstanding issues at the border that existed well before that time.

At the same time, CME built on its alliances with counterpart organizations in the United States and Mexico. We continue to work with them to influence business and governments in those two countries.

At the heart of the coalition's recommendations is a risk-based approach to border management based on three lines of security. First is offshore interception to ensure that problems are detected before they hit Canadian or American shores. Second is security at the first point of entry, where people and goods are processed once when they enter North America. The third line of security is the Canada-U.S. border, where smart infrastructure would permit

Quoi qu'il en soit, nous examinons cette question à l'occasion de discussions particulières avec l'industrie. Le Syndicat des Métallos est présent des deux côtés de la frontière, puisque nous représentons des métallos aux États-Unis et au Canada. Nous sommes également intéressés par ce qui se passe des deux côtés de la frontière parce que nous voulons éviter que de l'acier étranger vienne perturber notre industrie nord-américaine.

Nous examinons cette question de très près, de concert avec l'industrie. Je ne puis m'avancer et vous dire que nous allons nous entendre, mais les deux parties comprennent les enjeux.

Le vice-président: Merci, monsieur. Vous nous avez beaucoup aidés et beaucoup renseignés.

Le président: Honorables sénateurs, notre prochain témoin est l'honorable Perrin Beatty, qui a été mon collègue dans le temps.

M. Perrin Beatty, président et directeur général, Manufacturiers et exportateurs du Canada: Rien, sans doute, n'est aussi important que nos relations économiques et politiques avec les États-Unis et le Mexique. Comme le savent très bien les honorables sénateurs, les Manufacturiers et exportateurs du Canada ont été créés en 1996 à l'occasion de la fusion de l'Association des manufacturiers du Canada, fondée en 1871, et de l'Association des exportateurs canadiens, fondée en 1943. Nos membres représentent 75 p. 100 de la production manufacturière canadienne et environ 90 p. 100 de nos exportations. Même si nous représentons certaines des plus grosses sociétés du pays, 85 p. 100 de nos membres sont des petites et moyennes entreprises. À l'automne 2001, les MEC ont présidé à la formation de la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial en vue de parler d'une même voix au nom de l'industrie relativement aux mesures de sécurité et d'administration de la frontière, dans le sillage des événements du 11 septembre. La coalition a agi rapidement pour inciter les gouvernements des deux côtés de la frontière à prendre des mesures.

Notre ambition n'était pas revenir à la situation qui existait à 8 heures du matin, le 11 septembre 2001, mais à régler les vieux problèmes qui ont été présents à la frontière bien avant cette date-là.

Parallèlement à cette action, les MEC se fondent sur leurs alliances avec des organisations homologues aux États-Unis et au Mexique. Nous continuons de travailler avec ces organismes pour influencer le milieu des affaires et les gouvernements de nos deux pays.

L'approche fondée sur le risque en matière de gestion de la frontière, approche s'articulant autour de trois lignes de sécurité, est au cœur des recommandations de la coalition. Il est d'abord question d'intercepter des navires au large afin de s'assurer que les problèmes soient détectés avant qu'on ne les constate sur les côtes canadiennes ou américaines. Deuxièmement, il y a la sécurité au point d'entrée initial, là où les personnes et les marchandises sont

pre-cleared, low-risk goods and travellers to be fast tracked to ease congestion and allow border authorities to concentrate on high-risk movements.

Whether you call this a perimeter approach or a zone of confidence, it does not mean the elimination of the Canada-U.S. border. Nor does it mean full adoption of the same policies by each country. Rather, it is a collaborative and integrated approach that better coordinates and manages existing practices and establishes new steps to ensure the protection of all North American citizens by focusing security resources on higher-risk areas.

Pre-clearance mechanisms, identification technologies and data-sharing methods are used to effectively identify and track low-risk, legitimate goods and travellers, allowing their expedient processing, while security sources are targeted at areas of greater risk. In other words, our borders would become smarter and we would identify risks earlier.

We often hear there is a choice to be made between physical security and economic security. There is no choice. They are two sides of the same coin, and we will not have one without the other. It has been encouraging to see our governments working together to ensure that we will have a border with the United States that is both more permeable to legitimate commerce and travel as well as more secure against people who pose a threat to the citizens of either country.

We are pleased to see these principles as the basis for the Smart Border Accord. We are pleased as well that the agreement included most of industry's recommendations. While industry still has some concerns, particularly around the new initiatives that threaten the progress that we have made to date, it is safe to say that what we have achieved has surpassed anyone's expectations.

Great credit should be given to Canadian Deputy Prime Minister, John Manley, and Governor Tom Ridge, Director of the new U.S. Homeland Security Office, for their quick action and continued commitment to border efficiency.

Over the past three weeks, we have seen proof of our progress. When the United States moved to alert status orange and brought in Operation Liberty Shield, there was great concern on the part of industry that the borders would be shut down, causing the same kind of economic spiral that we witnessed a year and half ago. Certainly there were some challenges in the first few days, with delays at our busiest crossings in excess of two hours. By

traitées à leur arrivée sur le continent nord-américain. La troisième ligne de sécurité est la frontière canado-américaine où une infrastructure intelligente pourrait permettre d'accélérer le passage des biens et des personnes présentant de faibles risques; elles seraient dédouanées d'avance afin d'alléger la congestion et de permettre aux autorités frontalières de se concentrer sur les mouvements à haut risque.

Que l'on parle de périmètre de sécurité ou de zone de confiance, cela ne revient pas à dire que la frontière canado-américaine serait éliminée. Cela ne revient pas non plus à dire que chaque pays adopterait les mêmes politiques. Il serait plutôt question d'adopter une approche fondée sur la collaboration et l'intégration afin de mieux coordonner et de mieux administrer les actuelles pratiques et d'adopter de nouvelles mesures pour assurer la protection des Nord-Américains par la focalisation des ressources de sécurité sur les domaines à haut risque.

Les mécanismes de prédédouanement, les technologies d'identification et les méthodes d'échange des données pourraient servir à repérer et à suivre de façon efficace les voyageurs et les marchandises légitimes qui présentent peu de risques, et donc à traiter rapidement leur admission à la frontière, tandis que les ressources de sécurité pourraient être consacrées aux volets qui présentant plus de risques. Autrement dit, nos frontières seraient plus intelligentes et nous pourrions cerner les risques plus tôt.

On entend souvent parler de choix à faire entre la sécurité physique et la sécurité économique. Eh bien, ce n'est pas le cas, puisque ce sont les deux revers d'une même médaille et qu'il n'est pas possible d'avoir l'un sans l'autre. Nous avons été encouragés de voir nos gouvernements collaborer à l'instauration d'une frontière plus perméable avec les États-Unis afin de rendre la frontière avec les États-Unis plus perméable au commerce et aux déplacements légitimes tout en la rendant plus sûre contre ceux et celles qui constituent une menace pour les résidents des deux pays.

Nous avons été heureux de constater que ces principes forment la base de l'Accord sur la frontière intelligente. Nous nous réjouissons aussi que cette entente reprenne certaines des recommandations formulées par notre industrie. Bien que nous entretenions encore certaines inquiétudes, surtout en ce qui a trait aux nouvelles initiatives qui menacent les progrès que nous avons réalisés jusqu'ici, on peut sans doute affirmer que ce qui a été mis en place va au-delà des attentes générales.

Le mérite en revient en grande partie au vice-premier ministre du Canada, John Manley, et au gouverneur Tom Ridge, directeur du Homeland Security Office, pour leur intervention rapide et leur détermination à améliorer l'efficacité à la frontière.

Au cours des trois dernières semaines, nous avons eu des preuves des progrès réalisés. Quand les États-Unis sont passés au code d'alerte orange et ont lancé l'opération Bouclier de la liberté, notre industrie a craint que la frontière ne soit fermée ce qui aurait pu occasionner le genre de dégringolade économique à laquelle nous avons assisté, il y a un an et demi. Il y a, certes, eu des problèmes dans les premiers jours, sous la forme de retards de

Wednesday, most of the borders were flowing smoothly, and by the end of week, the situation at the borders had been normalized, despite the outbreak of hostilities in Iraq.

This is impressive, given that 200 million people cross the 49th parallel each year. Two-way merchandise trade across the Canada-U.S. border exceeds US\$1 million per minute, 365 days a year. It is the world's most important trading relationship. A truck crosses the Canada-U.S. border about every two and a half seconds. The key to success was having the systems in place to quickly process known travellers and the open, direct communications lines developed between the two governments from the top down.

Moving forward, industry's concerns fall into four key areas. The first is infrastructure. It is impossible to fast track pre-approved travel if you still only have two lanes of traffic.

Second is data sharing. We must ensure that commercially sensitive data do not get used for competitive purposes. As a result of concerns over security, industry is being expected to supply a greater level of information than ever before.

It is important that our governments ensure the information being requested is required strictly for security purposes. It is also important that commercially sensitive Canadian information, once it leaves Canada, is not used for other than strict security purposes. It is important that our two governments work together to give the assurance to industry that when the information is supplied, it is being used for the intended purpose.

The third area is advance notification and the need to ensure that the time required is realistic, given the nature of the business and the types of goods being shipped. There have been concerns about the U.S. government's "straw man" proposal, which has been largely pulled back.

There have also been concerns in the food industry about pre-notification requirements that are often impossible to meet, as Senator Graham will tell you. A sea captain fishing for lobster cannot say 24 hours in advance what his catch will be. Yet, he knows that that catch has to be on the stands in the United States within 24 hours. We need regulations that make sense and recognize the realities with which we are faced.

Finally, there is the potential that the proposed entry-exit registry being considered in the United States will eliminate the benefits that come from smart technology. Most of our key border crossings are at choke point and there are physical problems at these locations. Simply adding new lanes at the

plus de deux heures pour franchir la frontière. Mercredi, le franchissement de la plupart des postes frontières se faisait sans trop de difficulté et, à la fin de la semaine, la situation était revenue à la normale, malgré le début des hostilités en Irak.

C'est impressionnant étant donné que 200 millions de personnes franchissent quotidiennement le 49^e parallèle. Les échanges bilatéraux de marchandises entre le Canada et les États-Unis représentent plus de 1 milliard de dollars américains par minute, 365 jours sur 365. Il s'agit des relations commerciales les plus importantes du monde. Un camion franchit la frontière canado-américaine toutes les deux secondes et demi environ. La clef du succès repose sur l'application de systèmes en mesure de traiter rapidement les voyageurs connus et sur les lignes de communication directes et ouvertes qui se sont instaurées entre les hiérarchies des deux gouvernements.

Pour ce qui est de l'avenir, l'industrie entretient des préoccupations dans quatre grands domaines. Il y a d'abord celui de l'infrastructure. Il est impossible d'accélérer les déplacements de marchandises et de personnes prédéclouanées si l'on ne peut compter sur un réseau routier à deux voies montantes et deux voies descendantes.

Deuxièmement, il y a le problème de la communication des données. Nous devons veiller à ce que les données commerciales sensibles ne servent pas à certains pour se livrer à des activités de concurrence. À cause des problèmes associés à la sécurité, on a envisagé d'obtenir de l'industrie beaucoup plus d'informations qu'auparavant.

Il est important que nos gouvernements veillent à ce que l'information réclamée soit strictement réservée à des fins de sécurité. Il est également important que les informations canadiennes délicates à caractère commercial, une fois qu'elles ont quitté le pays, ne servent à rien d'autres qu'à des fins de sécurité. Il est important que nos deux gouvernements collaborent pour donner la garantie à l'industrie que l'information fournie sert aux fins établies.

Troisièmement, il y a la question du préavis et de la nécessité de veiller à ce que les temps exigés soient réalistes compte tenu de la nature de nos activités et du type de marchandises expédiées. La proposition «bidon» du gouvernement américain a suscité des inquiétudes qui ont été en grande partie atténuées.

L'industrie alimentaire, de son côté, s'est aussi inquiétée des exigences en matière de préavis qu'il est souvent impossible de respecter, comme le sénateur Graham pourra vous le dire. Un capitaine de bateau de homardier n'est pas en mesure d'annoncer ce que sera sa prise 24 heures d'avance. Pourtant, on exige qu'il annonce la couleur aux États-Unis 24 heures avant. Nous avons besoin de règlements logiques qui tiennent compte de nos réalités.

Enfin, l'adoption possible par les États-Unis d'un registre d'entrée et de sortie risque d'éliminer tous les avantages associés à des technologies intelligentes. La plupart de nos principaux postes frontières sont des points d'étranglement où nous sommes confrontés à des problèmes purement physiques. L'ajout de

border might easily create a bottleneck. It is important to ensure that the entry-exit system being discussed by the United States does not have the effect of blocking up the bottlenecks.

In addition, there will not be sufficient comfort on the part of security agencies to adequately reduce costly and time-consuming inspections at the Canada-U.S. border until security measures offshore and at the North American frontier are in place. The ultimate goal must be to focus security on catching threats before they arrive in North America. Our internal border will only be "smart" if our external perimeter is secure.

The biggest worry for business currently is the potential for the commitment and the sense of urgency to be lost, and for governments to lose sight of the importance of our relationship and the link between physical and economic security. No one can dispute that we are managing our border with the United States well, but can we say that we are managing our broader relationship with the United States equally well.

The Smart Border Accord clearly demonstrated how, with leadership and a vision of where we want to be, our two nations can work together and achieve mutually beneficial goals.

What is our vision for taking our North American partnership to the next step? Who in Canada is, or should be, managing this important relationship? What should be the model for engagement with the United States and Mexico, and should that model be different from the one we have for other, non-NAFTA countries?

We believe that it should. We believe that the unique nature of arrangements under NAFTA and the importance of the United States marketplace, not only in North America but also in the world as a whole, dictate a specific strategy for engagement and for this important relationship.

Canada's trade within North America is more structural than export-oriented. That is an issue that I was interested to see the committee raise with some of my colleagues appearing here earlier.

The FTA and NAFTA opened significant market opportunities for Canadian businesses across North America. They also opened the Canadian market to intense competition that continues to drive down prices and requires Canadian companies to restructure to remain profitable and secure competitive advantage in a larger marketplace.

Increasingly, companies view North America as a single market, both for labour and sales. Leveraging the strengths of each country has been a critical aspect of their strategic planning and competitive realities for some time. Few companies today produce products to be sold only in the Canadian market.

nouvelles voies de circulation à hauteur de la frontière permettrait très facilement de régler ces problèmes de goulot d'étranglement. Il est important de discuter avec les États-Unis de ce système éventuel de contrôle des entrées et des sorties afin que celui-ci n'occasionne pas de goulot d'étranglement.

En outre, les organismes de sécurité ne se sentiront pas vraiment à l'aise pour réduire les inspections coûteuses et chronophages à la frontière canado-américaine tant que les mesures de sécurité en mer et à la frontière nord-américaine n'auront pas été mises en place. Il convient, en bout de ligne, de se concentrer sur des mesures de sécurité destinées à intercepter la menace avant qu'elle n'arrive en Amérique du Nord. Notre frontière intérieure ne sera «intelligente» que dans la mesure où notre périmètre extérieur sera sécurisé.

Ce que craint le plus le milieu des affaires actuellement, c'est d'assister à un désengagement et à une disparition du sentiment d'urgence, et que les gouvernements perdent de vue l'importance de nos relations et des liens qui existent entre la sécurité physique et la sécurité économique. Nul ne niera que nous administrons bien notre frontière avec les États-Unis, mais peut-on affirmer la même chose de nos relations plus générales avec notre voisin du Sud.

L'Accord sur la frontière intelligente a clairement démontré que nos deux pays, moyennant un certain leadership et une certaine vision, peuvent collaborer pour parvenir à des objectifs mutuellement bénéfiques.

Quelle prochaine étape envisageons-nous pour le partenariat nord-américain? Qui, au Canada, doit ou devrait administrer cette importante relation? Quel modèle devrait-on adopter pour mobiliser les États-Unis et le Mexique et ce modèle devrait-il être différent de celui que nous appliquons avec des pays non signataires de l'ALENA?

Nous pensons que oui. Nous estimons que la nature tout à fait particulière des modalités de l'ALENA et l'importance du marché américain, non seulement en regard du continent nord-américain mais aussi de la scène internationale, nous imposent une stratégie de mobilisation particulière pour cette relation importante.

L'activité commerciale canadienne en Amérique du Nord est davantage structurelle qu'axée sur l'exportation. J'ai constaté avec plaisir que le comité a abordé cette question avec certains de mes homologues qui ont témoigné plus tôt.

L'ALE et l'ALENA ont ouvert des débouchés commerciaux importants pour les entreprises canadiennes en Amérique du Nord. Ils ont aussi ouvert le marché canadien à une concurrence soutenue qui maintient des prix bas et exige des sociétés canadiennes qu'elles se restructurent pour demeurer rentables et bénéficier d'un avantage compétitif sur un marché plus vaste.

De plus en plus, les sociétés envisagent l'Amérique du Nord comme un seul et même marché, tant pour ce qui est de la main-d'œuvre que des ventes. Depuis quelque temps, leur planification stratégique et leur réalité compétitive les ont amenées à renforcer leur position dans chaque pays. Rares sont

For many manufacturers who operate based on principles of just-in-time inventory management, the Canada-U.S. border crosses the middle of their production line.

CME estimates that some 60 per cent of Canada-U.S. trade is intra-corporate. It was one of the issues raised by my colleagues from the chemical industry earlier. The flows of goods and services across the border are within the same company. This type of commerce, which Canada's ambassador to the United States refers to as "intermestic" trade, is an outward extension of the domestic trade of both countries.

A typical example would be the components produced by North American automobile manufacturers. They may cross the border several times before a car is assembled and sold to a customer.

North America is a continent in transition and this is new ground for all of us. There is no compelling vision of North America, which remains more of an accident of history than a goal. Much of the integration that has taken place thus far has been informal and, where it has been instructed, piecemeal and pragmatic. For the foreseeable future the driver will be economic. The question is: How do we build on the success of NAFTA and on the Smart Border Accord?

Canada's integration with the United States is being driven by the opportunities in restructuring that continue to reshape Canadian industry under the North American Free Trade Agreement. Even with the dramatic growth in three-way trade since the agreement came into effect, the potential remains untapped. We are only scratching the surface. From this perspective, and at the risk of being simplistic, it is tempting to define the North American integration ideal in terms of NAFTA-plus — the achievement of a seamless market governed by a single set of rules implemented and administered by the three governments to achieve their common interests in a well-functioning and secure North American economy.

At the very least, NAFTA provides a framework for expanded negotiations that have the potential to forge a relationship that is much stronger and more sustainable than one determined through a series of disconnected negotiations. The broader and more rewarding strategy would be to develop a vision of how Canadians and Americans can participate fully and as true partners in a North American community. As a first step, the new round of discussions could break down barriers that continue to distort investment and trade. There are many unfinished issues from the FTA and NAFTA, including anti-dumping, countervailing duties, agriculture and softwood lumber. Similarly, current initiatives being considered by the government

les fabricants canadiens qui, aujourd'hui, n'écoulent leurs produits que sur le marché intérieur. Pour la plupart des manufacturiers qui appliquent les principes du juste à temps dans la gestion de leur inventaire, la frontière canado-américaine passe en plein milieu de leur chaîne de fabrication.

Les MEC estiment que 60 p. 100 environ du commerce canado-américain prend la forme de transactions intra-sociétés. D'ailleurs, mon homologue de l'industrie chimique vous en a parlé il y a un instant. C'est ce qui se produit quand les échanges de marchandises et de services, par-delà la frontière, prennent place au sein d'une même société. Ce type de commerce, que l'ambassadeur du Canada aux États-Unis a qualifié d'«intermestique», est le prolongement, vers l'extérieur, du commerce intérieur dans les deux pays.

Le meilleur exemple nous en est donné par les éléments que produisent les fabricants d'automobile nord-américains. Ces éléments peuvent franchir la frontière plusieurs fois avant qu'une voiture soit assemblée puis écoulée sur le marché.

Tout cela est très nouveau pour nous qui habitons sur un continent en transition. Nous conservons la vision dominante d'une Amérique du Nord dont la création est davantage due à un accident de l'histoire qu'à un objectif bien arrêté. La majeure partie de l'intégration réalisée jusqu'ici ne l'a été que de façon informelle et, quand elle a été ordonnée, elle n'a été que pragmatique et parcellaire. L'économie sera le moteur de l'Amérique du Nord dans un avenir prévisible. La question est maintenant de savoir: comment bâtir sur les succès de l'ALENA et sur l'Accord sur la frontière intelligente?

L'intégration du Canada avec les États-Unis découle des occasions de restructuration qui continuent de remodeler l'industrie canadienne en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous n'avons pas encore vraiment exploité tout le potentiel que donne cet accord, même après la croissance phénoménale des échanges trilatéraux à laquelle on a assisté après sa signature. Nous n'avons fait qu'égratigner la surface. De ce point de vue, et au risque d'être simpliste, il pourrait être tentant de définir l'idéal d'intégration nord-américaine comme étant un super ALENA, soit l'instauration d'un marché uniforme régi par un seul et même ensemble de règles appliquées et administrées par les trois gouvernements nationaux en vue de réaliser des intérêts communs dans une économie nord-américaine qui tourne bien et qui est sûre.

On peut au moins affirmer que l'ALENA fournit un cadre de négociation élargi qui pourrait conduire à l'instauration de relations beaucoup plus fortes et durables que ce qui pourrait découler d'une série de négociations sans rapport les unes avec les autres. Une stratégie plus vaste et plus porteuse consisterait à formuler une vision quant à la façon dont les Canadiens et les Américains pourront participer pleinement à la collectivité nord-américaine, en véritables partenaires. Tout d'abord, il conviendrait, à l'occasion d'une nouvelle série de discussions, de chercher à abattre les obstacles qui continuent de porter tort à l'investissement et au commerce. Bien des problèmes ont été laissés en suspens dans le sillage de l'ALE et de l'ALENA, dont

to revise rules of origin and enhance regulatory cooperation will go a long way toward supporting the competitiveness of Canadian industry.

We cannot move forward without mechanisms that both parties consider impartial and fair. As well, our third NAFTA partner, Mexico, must ultimately be included. Additional non-tariff barriers, including different standards in health and safety, packaging, electrical standards, emission controls, food testing and language, among others, must be addressed, whether through mutual recognition, harmonization or common policies, an issue that you raised with my colleagues who were here earlier.

Other areas for intergovernmental cooperation include a shared approach to preventing terrorists from entering North America, planning continental trade corridors to speed products to their markets and protecting the continental environment. Our goal must be to take the North American partnership to the next level, with respect for the sovereignty and cultural and political distinctiveness of each of our three countries and with increased prosperity and security for all of our citizens.

Honourable senators, if I could add a personal plea here, my judgment is that now is the time for us to begin that discussion in all seriousness. If you were to ask whether I see a great appetite south of the border at this point to talk about a significant change to the relationship, a dramatically restructured relationship, I would say no. The American agenda today is overloaded and a new relationship with Canada is not part of it, notwithstanding our temptation from time to time as Canadians to think that Americans are sitting south of the 49th parallel desperate for the opportunity to remake the relationship. It is not high on their agenda these days, but that is not a bad thing.

My guess is that our next opportunity to put it on the agenda will be sometime after the next presidential election, when the slate is wiped clean and, whether it is President Bush or a different president, a new agenda is being set. This gives us an opportunity in Canada to use the intervening period to decide what it is that we want. That is a critical discussion that we need to have.

I did not spell out here in my presentation tonight a vision that dotted all the T's or crossed all the I's and I have not said that a North American partnership must take one particular form or another. My plea is that it is time for us to engage in the discussion. There are things that we share and ways to develop the relationship to the benefit of all three countries in North America. Where we have been successful in the past, with the Smart Border Accord and the Free Trade Agreement, it has been a Canadian

les questions d'antidumping, de droits compensateurs, d'agriculture et de bois d'œuvre. Par ailleurs, les mesures actuelles que le gouvernement envisage de prendre pour revoir les règles d'origine et améliorer la collaboration avec les États-Unis sur le plan réglementaire feront beaucoup pour favoriser la compétitivité de l'industrie canadienne.

Il n'est pas possible d'agir sans s'appuyer sur des mécanismes que les deux parties jugent impartiaux et équitables. De plus, il faudra bien inclure à un moment donné notre troisième partenaire de l'ALENA, le Mexique. Il faudra régler la question des barrières non tarifaires, comme les différences de normes en matière de santé et de sécurité, d'emballage, de produits électriques, de lutte contre les émissions, de tests de produits alimentaires et de langue, entre autres choses, que ce soit par le biais d'une reconnaissance naturelle, d'une harmonisation ou de l'adoption de politiques communes, question que vous avez abordée avec mes homologues qui m'ont précédé.

La coopération intergouvernementale doit aussi servir à élaborer une approche commune afin d'empêcher les terroristes de pénétrer en terre nord-américaine, à prévoir des couloirs commerciaux continentaux pour accélérer l'acheminement des produits jusqu'aux marchés auxquels ils sont destinés et à protéger l'environnement du continent. Notre objectif doit être de porter le partenariat nord-américain à un niveau supérieur, dans le respect de la souveraineté ainsi que du caractère culturel et politique distinct de chacun des trois pays, pour améliorer la prospérité et la sécurité de tous les Nord-Américains.

Honorables sénateurs, permettez-moi de vous dire à quel point j'estime que le moment est venu d'entreprendre très sérieusement ce genre de discussion. Si vous me demandiez si je crois que nos voisins du Sud sont actuellement très désireux d'entreprendre des discussions en vue de modifier profondément nos relations, de les restructurer, je vous dirai que non. Aujourd'hui, le calendrier politique américain est surchargé et il ne comprend pas le renouvellement des relations avec le Canada même si nous sommes parfois tentés, ici, de penser que les Américains, au sud du 49^e parallèle, attendent désespérément de modifier leurs relations avec nous. Cela ne fait donc pas partie de leurs projets actuels, mais ce n'est pas très grave.

Je pense que c'est après la prochaine élection présidentielle que nous pourrions faire inscrire ce point à leur programme, quand l'ardoise aura été effacée et que nos voisins se doteront d'un nouvel ordre du jour, que ce soit sous la présidence de George Bush ou d'un autre. Au Canada, nous pourrions profiter du temps qui nous sépare de cette échéance pour décider de ce que nous voulons. Voilà le genre de discussion essentielle que nous devons tenir.

Dans mon exposé aujourd'hui, je n'ai pas vraiment mis les points sur les «i» et je ne vous ai pas décrit la forme que devrait revêtir notre partenariat nord-américain. Ce que je dis, c'est que le temps est venu pour nous de nous lancer dans ce genre de discussion. Nous partageons certaines choses avec les deux autres pays d'Amérique du Nord et il est possible d'élaborer une relation qui soit à l'avantage des trois pays. Les réussites du passé, c'est-à-dire l'Accord sur la frontière intelligente et l'Accord

proposal. It has been Canadians knowing what they wanted and going to their partners to say that this is a win-win proposal that makes sense. I see the hiatus between now and the time when there is a potential to get this on the U.S. agenda as an opportunity for Canada to start a discussion about what we want from the relationship. The only thing I know for sure is that if we do not know what we want, we will not get it.

What is also clear is that we are seeing integration taking place on a day-to-day basis at an enormous pace, perhaps faster than any of us realize. The forces of commerce, security and so on, bring us closer each day. A stronger North American alliance is inevitable. It will come either by default, as the forces of technology, commerce and common security bind the three countries closely together, or it will come by design, if politicians and leadership from the business community create a compelling vision of a true North American community. Canada cannot take its economic and political relationship with the United States for granted. The significance of our relationship must be better communicated to the Canadian and American public as well as to the political leaders of both countries.

I thank you for the measures you are taking today to stimulate that debate and I would welcome a dialogue with you.

Senator Austin: Thank you for an articulate and broad discussion of the issues with which this committee is dealing.

There is a choice of approaches and you have outlined them to us. One is a top-down approach, starting with the strategies and working your way down into the implementation program; there is the bottom-up approach — in other words, let each industry work on the issues, close the gaps and deal with the problems; and then there is the sectoral approach. I believe I have covered all the ways that you mentioned. I presume from your discussion, but I wish you to confirm, that you are advocating all three at the same time?

Mr. Beatty: You understand me well.

Senator Austin: We used to say that if you do not put a line in the water, you do not catch fish. Unfortunately, there are not too many fish left to catch. However, there is still a lot in the trade and investment field, as Mr. Beatty said.

I would like to go to the right-up-close level. We have heard Ambassador Celluci say in the last few weeks that security trumps economics. I think the message is getting through to Canadians, and from what you said, to your group, namely, that we must address security issues in order to either open the door wider or prevent it from being closed in some areas of our trade with the United States.

de libre-échange, sont le produit de propositions canadiennes. Ils sont le résultat d'une démarche entreprise par des Canadiens, qui savaient ce qu'ils voulaient et qui ont convaincu leurs partenaires qu'il s'agissait d'une formule grâce à laquelle tout le monde serait gagnant. J'estime que la période qui nous sépare d'éventuelles discussions avec les Américains pour qu'ils inscrivent ce point à leur ordre du jour est l'occasion, pour les Canadiens, d'entreprendre entre eux des discussions sur ce qu'ils espèrent de cette relation. Tout ce que je peux dire, c'est que si nous ne savons pas ce que nous voulons obtenir, nous n'obtiendrons rien.

Il est clair, par ailleurs, que l'intégration se produit au quotidien, à un rythme très soutenu, peut-être plus soutenu que nous voulons bien l'admettre. Les forces du commerce, de la sécurité et du reste nous rapprochent un peu plus de jour en jour. Une vaste alliance nord-américaine est inévitable. Elle se réalisera implicitement, sous l'effet d'un rapprochement opéré par l'action des forces en présence dans les domaines de la technologie, du commerce et de la sécurité commune, ou parce que nous le voudrions, à condition que les politiciens et les dirigeants du milieu des affaires formulent une véritable vision de ce que pourra être une collectivité nord-américaine. Le Canada tient pour acquises ses relations économiques et politiques avec les États-Unis. Il convient de mieux communiquer l'importance de ces relations aux Canadiens et aux Américains, de même qu'aux responsables politiques des deux pays.

Merci pour les mesures que vous prenez aujourd'hui afin de stimuler le débat, débat auquel je me fais un plaisir de participer.

Le sénateur Austin: Merci pour cet exposé à la fois vaste et clair sur des questions dont le comité est saisi.

Nous pouvons choisir entre les différentes approches que vous nous avez décrites. Il y en a une qui est verticale dans le sens descendant, puisqu'elle part des stratégies pour aboutir à la mise en œuvre d'un programme, il y en a une qui est verticale dans le sens ascendant, chaque industrie réglant ses problèmes de son côté en vue de combler l'écart. Puis, il y a l'approche sectorielle. Je pense avoir mentionné les trois dont vous avez parlées. Je suppose, d'après ce que nous vous avez dit — mais j'aimerais que vous nous le confirmiez — que vous favorisez l'application de ces trois approches de front.

M. Beatty: Vous m'avez bien compris.

Le sénateur Austin: Autrement dit, il vaut mieux faire feu de tout bois pour être sûr d'aboutir. Malheureusement, nous commencerons peut-être à manquer de bois. Quoi qu'il en soit, il y a encore beaucoup qui se fait dans le domaine du commerce et de l'investissement, comme M. Beatty vient de le dire.

Passons à ce qui nous touche de près. Nous avons entendu l'ambassadeur Celluci nous déclarer, ces dernières semaines, que les problèmes de sécurité éclipsent l'économie. Je crois que les Canadiens ont compris le message et, d'après ce que vous nous avez dit, le groupe que vous représentez l'a compris, puisqu'il estime qu'il faut régler les problèmes de sécurité afin d'ouvrir plus grande la porte des États-Unis ou d'éviter qu'elle ne se referme sur nous dans certains secteurs des échanges commerciaux.

Could you address, in a little more detail, how the business community you represent is dealing with the current emphasis on security? We have the 30-point plan, but how concerned or how involved is the business community in the security issue as a priority?

Mr. Beatty: It is a key concern, senator. We have been investing a tremendous amount of time and energy in the whole issue. Clearly, governments alone cannot achieve security, particularly in the international cargo handling system. Dr. Flynn, the U.S. Coast Guard Commander, who is, perhaps, the international expert on international cargo security will be in Ottawa later this week. He has pointed out the potential threat to the security of North America from the very low level of inspection in the international cargo handling system, and that a weapon of mass destruction can enter North America in a 40-foot cargo container. It will require that business invest in devices that provide for the security of cargo containers. It will require that we invest in record keeping and physical security through improved security levels and better background vetting of people involved in sensitive positions, and working closely with governments.

The biggest challenge at this point, senator, is what the bill will be and who will pay it at the end of the day.

Senator Austin: That was my next question: What will it cost you and how can you transfer the cost?

Mr. Beatty: It is a major concern. Some would argue that we should push the burden of security as much as possible onto an individual industry or business as a whole. To cite an example, anyone who had family in the World Trade Center on September 11 would say that airline security is an issue not only for airlines but one that affects public security as a whole. As a result, it is a public policy issue of concern to every citizen. We would make the argument that enhancing the security of North America requires a common effort, that all of us as citizens carry our fair share of the burden and that it not simply be foisted onto one sector or another.

In instances where there is a concrete, discernible benefit as a result of an investment, industry will not complain about the cost of participating in, for example, the NEXUS program, which will fast track pre-approved travellers. It makes sense to do that. It is optional for industry and they receive a benefit as a result. However, there would be a concern if all the costs were being piled onto the shoulders of industry.

The other key area where there are concerns is among SMEs in particular, who say to us: "What are best practices? What is expected of us? You say to us that we have to upgrade our security, but what does it mean?" In the past, our idea of security was ensuring that no one steals a pallet off a loading dock. We

Pourriez-vous nous dire un peu plus précisément comment le milieu des affaires que vous représentez compose avec l'insistance actuellement placée sur la sécurité? Nous disposons d'un plan en 30 points, mais quel rôle le milieu des affaires joue-t-il dans la priorité à accorder aux problèmes de sécurité?

M. Beatty: C'est une grande préoccupation pour lui, sénateur. Nous avons beaucoup investi de temps et d'énergie dans toute cette question. Les gouvernements ne peuvent certes pas à eux seuls régler les problèmes de sécurité, surtout pas dans le domaine de la manutention du fret international. Le commandant en chef de la garde côtière américaine, M. Flynn, qui est sans doute le plus grand expert international en matière de sécurité du fret, sera de passage à Ottawa un peu plus tard cette semaine. Il a indiqué que les menaces potentielles à la sécurité en Amérique du Nord sont dues aux faibles niveaux d'inspection du fret international et aux risques de pénétration d'une arme de destruction massive dans un conteneur de 40 pieds. Pour contrer cette menace, les entreprises devront investir dans des dispositifs susceptibles d'améliorer la sécurité des conteneurs. Il faudra investir dans la tenue des dossiers et dans la sécurité physique par le biais d'une amélioration des niveaux de sécurité et d'un meilleur contrôle sécuritaire de toutes les personnes qui occupent des postes sensibles et qui travaillent en étroite collaboration avec les gouvernements.

Le défi le plus important que nous ayons à relever pour l'instant, sénateur, c'est le montant de la facture et c'est aussi de savoir qui devra la régler au bout du compte.

Le sénateur Austin: C'était ma prochaine question: combien vous en coûtera-t-il et comment allez-vous répercuter ces coûts?

M. Beatty: Cela nous préoccupe beaucoup. Certains soutiennent que nous devrions transférer le plus possible le fardeau de la sécurité sur chaque industrie ou entreprise. Par exemple, les familles des victimes du World Trade Center, du 11 septembre 2001, pourraient affirmer que la sécurité des transports n'est pas seulement le problème des compagnies aériennes mais que c'est un problème de sécurité publique en général. Ce faisant, cela devrait donner lieu à une politique gouvernementale intéressant tous les citoyens. Nous pourrions aussi soutenir que l'amélioration de la sécurité en Amérique du Nord exige le déploiement d'un effort commun, autrement dit que tous les citoyens fassent leur part et que cela n'incombe pas uniquement à un secteur ou à un autre.

Dans les cas où l'investissement pourrait donner lieu à des retombées positives concrètes, l'industrie ne se plaindra pas des coûts associés à la participation au programme d'amélioration de la sécurité, par exemple au programme NEXUS qui permet de traiter rapidement les dossiers des voyageurs prédédouanés. Il est logique de s'y prendre ainsi. Cette méthode est facultative pour l'industrie qui en bénéficie. Cependant, il y aura matière à s'inquiéter si tous les coûts devaient être assumés par l'industrie.

Les autres domaines clés qui nous préoccupent concernent surtout les PME qui nous disent: «Quelles sont les pratiques exemplaires à appliquer? Qu'attendez-vous de nous? Vous nous dites que nous devons améliorer la sécurité chez nous, mais qu'est-ce que cela signifie? Dans le passé, nous estimions que la sécurité

have not been dealing with al-Qaeda. What we need is a concerted effort by organizations like CME, working with government, to establish those best practices and, in turn, communicate them to industry, to SMEs in particular. They are quite prepared to do their share, but they want to know exactly what is expected of them.

Senator Austin: Let me pick up on one aspect of what you said. We heard from Mr. Jim Phillips, with whom I think you are familiar. We chatted with him about the technology required, for example, for 20- or 40-foot containers. Remarkable technology is being developed. He described to us how these containers would be loaded under inspection and sealed. A geophysical tracking device would indicate exactly where they were and whether the seal was broken. As well, they would be painted inside. If a hole was made in the container, that would be known instantly through electronic means. That costs a great deal of money. However, there are two users running this system.

I wondered whether you thought some integration of cost was possible, because one user, of course, is the security services of the U.S. and Canada, who want to know these things when they want to know them. The other is the industry. For example, it is of benefit to the container industry to know exactly where each unit is. It is a benefit for both the shipper and the receiver to know where their cargos are.

Who pays? Do you see governments carrying some of the cost of the information creation and delivery; or, in your experience so far, will that be an industry cost?

Mr. Beatty: I would see it being shared. Clearly, if we do it right there is a potential benefit for industry as well. If you talk to anyone involved in logistics, increasingly, for their own good reasons, companies want to know exactly where their goods are at any one time. They are putting in far more intelligent systems than ever before to track that.

In the design of the security requirements that are being developed by government, the first thing is to ensure that it complements what industry itself would be doing as their own corporate needs roll out, rather than having parallel competitive systems piled one top of the other.

Senator Austin: Or non-compatible systems.

Mr. Beatty: Absolutely. The strong message I get from colleagues who are members of the Coalition for Secure and Trade Efficient Borders is to ensure that what we are doing is integrated and the product of close collaboration. Industry is pleased to collaborate with government on this. As well, we must establish a win-win system at the end of the day. To go back to Senator Graham's comment, or yours, Senator Austin, does it

consistait à éviter que personne ne vole de palettes sur les quais de chargement. Nous n'avons jamais eu affaire à Al-Qaïda. Nous devons déployer un effort concerté au niveau d'organisations comme les MEC, de concert avec le gouvernement, pour mettre en œuvre les pratiques exemplaires nécessaires et les communiquer ensuite à l'ensemble de l'industrie, en particulier aux MEC. Elles sont prêtes à faire leur part, mais elles veulent savoir exactement ce qu'on attend d'elles.

Le sénateur Austin: Je vais revenir sur un aspect que vous avez mentionné. Jim Phillips, que vous connaissez, je pense, a témoigné devant nous. Nous avons parlé de ce qui était nécessaire sur le plan technologique, par exemple pour des conteneurs de 20 ou de 40 pieds. Il existe d'ailleurs une technologie remarquable. Il nous a décrit la façon dont les conteneurs pouvaient être chargés sous inspection puis scellés. Un dispositif de suivi géophysique indiquerait en permanence leur position précise et signalerait le bris éventuel des scellés. En outre, les conteneurs seraient peints à l'intérieur. Advenant que quelqu'un y pratique un orifice, il serait possible de le savoir grâce à des moyens électroniques. En revanche, la facture serait élevée. Il demeure que deux utilisateurs exploitent déjà ce système.

Avez-vous envisagé une intégration éventuelle des coûts parce que l'un des deux premiers groupes d'utilisateurs de ce genre de système sera bien évidemment celui des services de sécurité américains et canadiens qui veulent savoir comment cela fonctionne. L'autre gros utilisateur sera l'industrie. Il pourrait être intéressant pour l'industrie du conteneur de savoir exactement où se trouve chaque unité. Ce serait un avantage pour l'expéditeur et pour le destinataire.

Qui paierait? Pensez-vous que les gouvernements devraient assumer une partie des coûts associés à la production et à l'acheminement de l'information ou estimez-vous, d'après votre expérience jusqu'ici, que l'industrie devrait payer la facture?

M. Beatty: J'estime que ce devrait être partagé. Si nous nous y prenons bien, l'industrie pourrait y trouver un avantage. Toute personne travaillant dans le domaine de la logistique vous dira que les entreprises, pour de bonnes raisons, veulent de plus en plus savoir où se trouvent leurs marchandises, à n'importe quel moment. Pour cela, elles mettent en œuvre des systèmes de plus en plus intelligents.

S'agissant de la formulation des exigences de sécurité établie par le gouvernement, il faudra d'abord veiller à ce que les critères imposés s'inscrivent en complément de ce que l'industrie fera de son côté pour répondre à ses propres besoins, plutôt que de mettre sur pied des systèmes parallèles mais compétitifs qui s'ajouteraient à l'autre.

Le sénateur Austin: Ou encore des systèmes qui ne seraient pas compatibles entre eux.

M. Beatty: Tout à fait. Mes homologues qui sont membres de la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial me disent qu'il faut absolument tendre vers l'intégration et vers une formule qui soit le produit d'une collaboration étroite. L'industrie est ravie de collaborer avec le gouvernement sur ce plan. De plus, nous devons mettre en œuvre un système grâce auquel tout le monde sera gagnant. Pour en

make sense that when a ship is unloaded at Vancouver or Halifax, the cargo is admitted into North America, put on a train and subject to a second inspection a few hours later when crossing the Canada-U.S. border? Why do we not develop systems that are not based on how to correct 9/11, but how to correct issues that were outstanding well before 9/11 and that can actually drive our industry to a new level that will allow us to operate far more efficiently than ever before? I think we can achieve that through industry working closely with government. That is the best answer that we can give to the terrorists.

Senator Austin: Mr. Beatty, over 40 per cent of our GDP is in trade with the United States. We are talking about adding a cost to that that will be a disadvantage, I presume, to the total intra-U.S. economic system with which we may be competing. Do you have a comment on that asymmetrical result?

Mr. Beatty: If we do it well, there should not be a heavier burden on Canadian industry than on U.S. industry. The U.S. industry will also have to look at how to improve their standards. Indeed, with the U.S. being the primary target, one could argue that it is more likely that we will see a heavier burden being put on them to upgrade their security standards even further.

The issue is this: Do we work in a coordinated way and ensure that we do not put an unfair burden on industry anywhere along the line? We have seen since 9/11 an unprecedented degree of collaboration between industry and government. We need to take the momentum we have built and drive it further.

Senator Graham: Welcome, Mr. Beatty. Thank you for an articulate presentation. Are you concerned about the prospect of additional U.S. protectionist action against Canada?

Mr. Beatty: Are you referring to security or the political arena?

Senator Graham: Political, mainly.

Mr. Beatty: Senator, we are always concerned, yes. We are always watching for it carefully. There are a number of outstanding issues where we believe the United States has been too protectionist, whether in softwood, agricultural subsidies or a whole range of other areas.

If your question is, do I anticipate, as a result of the events of the last couple of weeks, punitive action on the part of the U.S. Administration, that is not my concern. I do not anticipate that, barring some other incident cropping up. I am more concerned about whether we have invested enough on both sides of the border to create the goodwill necessary to cut the thousand and one Gordian knots that exist even in the best relationship. Is

revenir à ce que disait le sénateur Graham et à ce que vous disiez vous-même, sénateur Austin, on peut se demander s'il est logique que, quand un navire est déchargé à Vancouver ou à Halifax, la cargaison soit admise en Amérique du Nord, transférée dans des wagons de train et soumise à une deuxième inspection quelques heures seulement après avoir franchi la frontière canado-américaine? Pourquoi ne mettrions-nous pas en œuvre des systèmes qui ne viseraient pas à corriger spécifiquement ce qui s'est passé le 11 septembre, mais plutôt à corriger les problèmes qui existaient bien avant, système grâce auquel nous pourrions porter notre industrie à un autre niveau parce qu'elle serait beaucoup plus efficace qu'auparavant? J'estime que nous pourrions y parvenir par une collaboration étroite entre l'industrie et le gouvernement. C'est la meilleure réponse que nous puissions donner aux terroristes.

Le sénateur Austin: Monsieur Beatty, plus de 40 p. 100 de notre PIB est attribuable à nos relations commerciales avec les États-Unis. Nous envisageons ici d'ajouter un coût qui risque, je suppose, de nous désavantager par rapport au système économique intérieur américain avec lequel nous serions en concurrence. Que pensez-vous de ce genre de conséquence dissymétrique?

M. Beatty: Si nous nous y prenons bien, nous n'aurons pas à subir de fardeau plus important au Canada qu'aux États-Unis. L'industrie américaine devra aussi songer à des façons d'améliorer ses normes. D'ailleurs, les États-Unis étant la principale cible du terrorisme, on pourrait même soutenir qu'elle devra peut-être supporter un fardeau plus important parce qu'elle devra améliorer encore plus que nous ses normes de sécurité.

Le problème est le suivant: est-ce que nous allons travailler de façon coordonnée pour faire en sorte de ne pas imposer de fardeau indu sur une industrie quelconque? Depuis le 9 septembre, nous constatons un degré de collaboration sans précédent entre l'industrie et le gouvernement. Il faut profiter de cette synergie pour aller plus loin encore.

Le sénateur Graham: Bienvenue, monsieur Beatty. Merci pour votre exposé très clair. Vous inquiétez-vous du risque de protectionnisme accru de la part des Américains contre le Canada?

M. Beatty: Parlez-vous de l'aspect politique ou de problèmes liés à la sécurité?

Le sénateur Graham: Surtout de l'aspect politique.

M. Beatty: Sénateur, il est évident que cela nous préoccupe. Nous surveillons la question de près. Dans plusieurs dossiers non réglés, il apparaît que les États-Unis sont trop protectionnistes, que ce soit dans le domaine du bois d'œuvre, dans celui des subventions agricoles ou dans bien d'autres.

Si votre question est: craignez-vous qu'à la suite des événements des deux dernières semaines, l'administration américaine ne prenne des mesures punitives à l'endroit du Canada, je vous répondrai par la négative. Je ne pense pas que ce sera le cas, sauf s'il devait y avoir d'autres incidents. Je me demande plutôt si nous avons suffisamment investi des deux côtés de la frontière afin de créer la bonne volonté nécessaire à dénouer

there the willingness to invest the political capital to settle softwood? Is there the political will to resolve the issue of entry-exit? We are concerned about entry-exit and its potential for slowing down the border. We believe that Canada should be exempt from that. Is there the political will in the United States to make that happen?

I had a conversation earlier today with some of my colleagues at the National Association of Manufacturers in Washington, our sister organization there. They tell me there is still a tremendous amount of goodwill in the United States toward Canada. We have had a bump in the relationship this last couple of weeks that I think we can overcome. The important thing is to focus on the relationship and improve it.

I think it was Senator Austin who mentioned the percentage of our GDP that comes from international sales. Today, Canadian manufacturers sell more of what they produce in the United States than they do here in Canada. We are our own second-best customers. That gives you some idea of the importance of this relationship.

Senator Graham: You said that our goal should be to take NAFTA to the next level. Would that include a customs union?

Mr. Beatty: A customs union may be the result of our discussions. I am not sure it should be the goal. Our goal should be finding where it makes sense for the two of us to work together and how to remove barriers to trade on a win-win basis. There are many measures we can take to remove encumbrances to doing business with one another and reduce the cost of the border. It may well be that in time, we will decide that our approach on these issues is so similar and the number on which we differ so small, that it makes sense for us to look at something tighter and go to a customs union.

I do not think we have to decide that at this point, however. There are many steps we can take to make the system better before deciding what the end point will be.

Senator Bolduc: The people from the Bank of Canada always say, in defending their monetary policy, that the Canadian dollar is good for Canada because the exchange rate will absorb the shocks. In your view, has our sovereignty, in terms of monetary policy, been an incentive to productivity so far, or is the contrary true?

Mr. Beatty: The dollar has been a two-edged sword for Canadian industry. When people look at it initially, it seems that a lower dollar means Canadian exports are cheaper and it is therefore beneficial for Canadian industry. However, the vast majority of manufacturers are also importers. They import the

les nœuds gordiens présents même dans les meilleures relations. A-t-on la volonté d'investir du capital politique pour régler le problème du bois d'œuvre? A-t-on la volonté politique pour régler le problème des entrées et des sorties? Nous sommes préoccupés par ce dernier aspect et le risque de ralentissement aux frontières qui y est associé. Nous estimons que le Canada devrait être exempté de ce genre de dispositions. Existe-t-il, aux États-Unis, la volonté politique d'aller dans ce sens?

Plus tôt aujourd'hui, je me suis entretenu avec mes homologues de la National Association of Manufacturers, à Washington, notre organisation sœur. Ils m'ont dit que les États-Unis sont fort bien disposés envers le Canada. Il y a eu un petit accroc dans nos relations ces deux dernières semaines, mais je pense que nous allons pouvoir le réparer. L'important, c'est de se concentrer sur nos relations et de les améliorer.

Sénateur Austin, je crois que c'est vous qui avez parlé du pourcentage du PIB canadien qui est attribuable au commerce international. Aujourd'hui, les manufacturiers canadiens vendent beaucoup plus de leurs produits aux États-Unis qu'au Canada. Les Canadiens ne sont pas les premiers clients de nos manufacturiers. Cela vous donne une idée de l'importance de la relation dont je parle.

Le sénateur Graham: Vous avez dit que nous devrions nous fixer pour objectif de porter l'ALENA à un niveau supérieur. Est-ce que cela englobe l'union douanière?

M. Beatty: Une union douanière pourrait découler des discussions à entreprendre. Je ne suis pas certain qu'il faudrait en faire un objectif. Notre objectif doit être de déterminer les domaines dans lesquels il est logique, pour les deux partenaires, de collaborer et de trouver des façons d'abattre les barrières au commerce pour que tout le monde sorte gagnant. Nous pourrions adopter nombre de mesures pour éliminer tout ce qui grève le commerce entre les deux partenaires et pour réduire les coûts à la frontière. Il est possible qu'à un moment donné, nous nous rendions compte que nous appliquons des approches tellement semblables à cet égard et que les chiffres sont tellement peu différents qu'il serait logique de nous acheminer vers une formule destinée à nous rapprocher davantage, comme celle de l'union douanière.

Cependant, je ne pense pas que nous ayons à prendre cette décision tout de suite. Il y a bien des mesures que nous pouvons adopter pour améliorer le système avant d'en venir à décider de la formule définitive à appliquer.

Le sénateur Bolduc: Les gens de la Banque du Canada disent toujours, pour défendre leur politique monétaire, que le dollar canadien est bon pour le Canada parce que le taux de change nous permet d'absorber les chocs. Estimez-vous, personnellement, que notre souveraineté, exprimée par la politique monétaire, favorise la productivité ou pensez-vous que ce serait plutôt le contraire?

M. Beatty: Le dollar est une épée à double tranchant pour l'industrie canadienne. A priori, on peut penser qu'un dollar faible favorise les exportations canadiennes qui sont moins chères et, par voie de conséquence, qu'il favorise notre industrie nationale. Cependant, nombre de manufacturiers sont aussi des

equipment, the machinery, to make their goods and the raw materials and components. As a result, they see those costs driven up if the Canadian dollar falls.

I would also say that I do not know of any country that has ever devalued its way to prosperity. We focus a great deal on the exchange rate between the Canadian and American dollars, but our focus should be on the productivity rate relative to the United States. If the Canadian dollar tracks Canadian productivity upward relative to the U.S., that will not pose a problem for Canadian exporters as long as our productivity continues to grow. If, on the other hand, our productivity continues to lag behind that of the United States, if the gap continues to grow, I do not think that a cheap dollar will be our salvation. We need to focus on the main event, which is raising our productivity.

Senator Bolduc: That productivity lag with the U.S. varies considerably among manufacturing sectors. Some are quite productive — as productive as the Americans, I suppose — and some are much less so. Is it because the imports of high-tech equipment have been hurt by the lower Canadian dollar, because the market is imperfect in some way, or because our labour conditions in Canada mean that people work less than in the United States?

One thing that struck me is that in the United States, people work about 2,000 hours a year. Here we work about 1,500. That is a major consideration.

Mr. Beatty: Senator, you have put your finger on a question to which we at CME are giving much attention. I cannot pretend that there is some quick and easy answer. There is no one answer. You are absolutely right, senator, the level of productivity varies tremendously from industry to industry and from company to company.

I would make a few points. First, while as a whole our SMEs lag in productivity relative to the United States, it is not axiomatic that being a small-to-medium-sized company makes you inefficient. There are all sorts of suppliers to the automotive sector that are world class. You cannot sell to GM, Ford or DaimlerChrysler unless you meet their world-class standards. These companies meet those standards. Also, there are plenty of advantages.

Nor is geography necessarily a criterion. You can look at a company like Garrison Guitars in Newfoundland, which is a winner of the Canadian Innovation Awards and a stellar example of a company in a remote area of the country that is a world leader in its offerings. It requires then that we look not for the silver bullet, but for a nuanced response that looks at specific issues and how we can improve.

importateurs. Ils importent de l'équipement, de la machinerie pour produire leurs biens ainsi que des matières premières et des composantes. Ce faisant, dès que le dollar canadien faiblit, il leur en coûte plus cher.

Par ailleurs, je ne pense pas qu'aucun pays au monde ait jamais décidé de dévaluer sa devise pour favoriser sa prospérité. Nous parlons beaucoup du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain, mais nous devrions davantage nous intéresser au taux de productivité par rapport aux États-Unis. Si le dollar canadien suit la courbe de la productivité canadienne à la hausse, par rapport aux États-Unis, il n'y a alors pas de problème pour les exportateurs canadiens, en autant que notre productivité continue de croître. D'un autre côté, si nous continuons d'accuser un retard sur le plan de la productivité par rapport aux États-Unis et si ce retard s'accroît, je ne vois pas en quoi un dollar faible va nous sauver. Nous devons nous concentrer sur ce qui est important, c'est-à-dire l'amélioration de notre productivité.

Le sénateur Bolduc: Notre décalage par rapport aux États-Unis sur le plan de la productivité varie considérablement d'un secteur manufacturier à l'autre. Certains sont très productifs, tout aussi productifs que leur pendant américain je suppose, et d'autres le sont beaucoup moins. Est-ce parce que les importations d'équipement de haute technologie ont été négativement affectées par un dollar faible, le marché étant imparfait à certains égards, ou est-ce que, à cause de la situation du marché de la main-d'œuvre au Canada, les gens ici travaillent moins qu'aux États-Unis?

J'ai été frappé d'apprendre qu'aux États-Unis, les gens travaillent à peu près 2 000 heures par ans, tandis que nous en faisons environ 1 500 ici. C'est un aspect tout de même important.

M. Beatty: Sénateur, vous venez précisément de mettre le doigt sur une chose qui intéresse beaucoup les MEC. Je ne prétends pas qu'il existe une réponse simple et rapide. Il n'y en a pas. Vous avez sans doute raison, sénateur, les niveaux de productivité varient énormément d'une industrie à l'autre et d'une société à l'autre.

J'aimerais faire quelques remarques à ce sujet. D'abord, même si, dans leur ensemble, nos PME accusent un décalage négatif sur le plan de la productivité par rapport aux États-Unis, cela ne revient pas à dire que les petites et moyennes entreprises sont systématiquement inefficaces. Il existe toute une gamme de fournisseurs dans le secteur automobile qui sont de classe internationale. On ne peut vendre à GM, à Ford ni à DaimlerChrysler si l'on n'est pas capable d'appliquer des normes de classe internationale. Les entreprises en question respectent de telles normes. Et puis, il y a beaucoup d'avantages.

La géographie n'est pas nécessairement un critère. Vous pouvez avoir une société comme Garrison Guitars, à Terre-Neuve, qui a remporté le Prix canadien pour l'innovation et qui constitue un excellent exemple d'entreprise située dans une région éloignée. Elle est un leader mondial dans son domaine d'activité. Il ne faut pas chercher de réponse magique, tous azimut, mais nous intéresser à des aspects bien précis pour voir comment nous pouvons améliorer la situation ensemble.

How do we improve the training and skills of our people? A company cannot innovate unless its workers can. What can we do to capture the low-hanging fruit, the fairly inexpensive measures that we can take to make small and medium-sized businesses more efficient? One of the things that CME is involved in — and this would perhaps be of particular interest to Senator Austin because my chair is a member of the one in Vancouver — is the creation of manufacturing consortia that bring together 12 or 15 non-competing companies where the senior management can meet to benchmark themselves against world-class standards, pool their resources to bring in experts that none could afford individually, simply share advice that they cannot get anywhere else on how to deal with problems, and promote the principles of lean manufacturing. We have seen dramatic improvements in productivity as a result of these simple, low-cost measures. We have proposed to Industry Canada that we partner with them in rolling out these consortia across the country.

It is important to understand innovation. Often, we think of innovation as a giant machine into which we stuff lots of money at the top, and when you turn the crank, innovation comes out the bottom. I do not think that is so. It is much more a question of culture, state of mind and organization in using the money and resources that we have. There is a great deal we could be doing, particularly with SMEs, to make them more innovative.

Often, it is innovation within the company. How do you adopt world-class best principles, as opposed to having to develop Nobel-Prize-winning research that breaks through to some new technological level? There is a whole range of areas and you have put your finger on a number.

The investment in machinery is a key part. Because of the low Canadian dollar, the average machinery in Canadian SMEs, according to the House of Commons Industry Committee a couple of years ago, is older than the average machinery in American plants. Consequently, it is less efficient. We could look at things like eliminating capital taxes as a means of encouraging the replacement of inefficient equipment. We can take measures in a whole range of areas to make our industry more competitive.

The Deputy Chairman: Thank you, Mr. Beatty. Once again, you continue to add value that is useful and informative for our deliberations. We look forward to the next time that you appear before our committee. In the meantime, please accept our gratitude for taking the time to join us this evening.

The committee adjourned.

Comment, par exemple, améliorer la formation et la compétence professionnelle des travailleurs? Une entreprise ne peut être novatrice si ses employés ne le sont pas. Que pouvons-nous faire pour cueillir le fruit de la branche basse, c'est-à-dire pour mettre en œuvre les mesures relativement peu coûteuses qui nous permettront d'accroître la rentabilité des petites et moyennes entreprises? Je vais vous dire ce que font les MEC à ce sujet, cela devrait particulièrement intéresser le sénateur Austin parce que mon président est membre d'un des consortiums que nous avons créés à Vancouver. Nous avons donc créé des consortiums manufacturiers qui regroupent 12 à 15 entreprises qui ne se font pas concurrence et dont les cadres se réunissent pour s'évaluer par rapport aux normes internationales, pour mettre leurs ressources en commun afin d'engager les services d'experts qu'aucune ne pourrait se payer de son côté, simplement pour obtenir des conseils qu'elles ne pourraient avoir nulle part ailleurs sur la façon de régler tel ou tel problème et de promouvoir les principes d'une fabrication optimale. Nous avons constaté d'incroyables améliorations de productivité à la suite de l'application de mesures simples et peu coûteuses de ce genre. Nous avons proposé à Industrie Canada de s'associer à nous pour étendre cette formule de consortium à l'ensemble du pays.

Il faut bien comprendre l'innovation. Très souvent, on voit l'innovation comme une sorte de machine gigantesque, où l'argent entre par le haut et où il suffit de tourner une manivelle pour obtenir des produits novateurs par le bas. Je ne pense pas que c'est ainsi que ça se passe. Qui dit innovation, dit davantage culture, état d'esprit et organisation pour utiliser l'argent et les ressources disponibles. Nous pourrions faire beaucoup, surtout dans le cas des PME, afin de les rendre plus novatrices.

Très souvent, l'innovation doit se faire au niveau de l'entreprise. Comment adopter des principes exemplaires de classe internationale plutôt que d'effectuer des recherches de niveau prix Nobel qui déboucheront sur la mise en œuvre de nouvelles technologies? Les possibilités sont vastes et il faut bien viser.

L'investissement dans la machinerie est très important sur ce plan. Comme le dollar canadien est faible, la machinerie utilisée par les PME canadiennes — à en croire un rapport vieux de deux ans du Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes — est en moyenne plus vieille que la machinerie utilisée dans des usines américaines. Cela étant, elle est moins efficace. Nous pourrions, par exemple, envisager de supprimer l'impôt sur le capital pour inciter les entreprises à remplacer le matériel inefficace. Nous pourrions prendre d'autres mesures dans bien des domaines pour améliorer la compétitivité de notre industrie.

Le vice-président: Merci monsieur Beatty. Encore une fois, vous venez de contribuer très utilement à nos délibérations par vos propos très instructifs. Nous avons hâte de vous accueillir une autre fois. D'ici là, acceptez tous nos remerciements pour avoir pris le temps de vous joindre à nous cet après-midi.

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

From the United Steelworkers of America:

Mr. Dennis Deveau, Government Liaison, Legislative Department.

From the Canadian Vehicle Manufacturers' Association:

Mr. David Adams, Vice-President, Policy.

From the Canadian Chemical Producers' Association:

Mr. Richard Paton, President;

Mr. David W. Goffin, Vice-President, Business and Economics.

From the Canadian Manufacturers and Exporters:

The Honourable Perrin Beatty, President and Chief Executive Officer.

TÉMOINS

Du Syndicat des Métallos:

M. Dennis Deveau, Liaisons gouvernementales, bureau législatif.

De l'Association canadienne des constructeurs de véhicules:

M. David C. Adams, vice-président, Politique.

De l'Association canadienne des fabricants de produits chimiques:

M. Richard Paton, président;

M. David W. Goffin, secrétaire-trésorier et vice-président des Affaires économiques et commerciales.

Des Manufacturiers et exportateurs du Canada:

L'honorable Perrin Beatty, président et directeur général.