

[Texte]

On rules of origin, as we all know, under the FTA there were some difficulties with the precision of the definition of rules of origin. We think they have largely been overcome with the NAFTA agreement. I only qualify insofar as what is written on paper really only stands up in the test of time and empirical evidence. However, my review of the rules of origin under the NAFTA agreement indicate that they are consistent with the CVA rules we've been dealing with for so many years.

I was an employee of the Ford Motor Company in the 1960s and 1970s, subject to audit, and the companies are well aware of those rules. Their administration and the process of moving to a net cost I think is a very fundamentally better process, because we are more experienced and expert in that area.

Finally on a dispute settlement mechanism, the issue of having predictable and measurable systems to settle any disputes that may arise, I think has significantly improved under the NAFTA. As we know from our own experience, the softwood lumber case has dragged on and on. In fact it has dragged on and on several times now.

Under the NAFTA the length of time that case could drag on is about 280 to 285 days. I think that is immeasurable progress insofar as if there is a dispute the compression of time will first reduce costs, and second I think reduce the frivolous nature of some of the disputes entered in the past, because they will have to be settled in a very tight timeframe. It puts discipline on everybody in the system to accomplish the steps in the process within very precise time limits that are commercially acceptable, totalling 285 days, assuming it goes to full length.

I would say that under telecom Canada has a better opportunity to participate in the North American market. Under the rules of origin we have more predictability, consistency, and a broader concept of value-added. Under the DSM we have far more consistency and far more precision in the process. In general, I would support, of course, the position the chamber has taken that the NAFTA represents a step forward for Canadian industry.

Mr. Reid: Mr. Chairman, just to conclude, we've said many times before that trade agreements do not provide a guarantee for Canadian business and will not be a panacea for all our worries in this country. The NAFTA is only part of a public policy mix for Canada. There are issues of a domestic nature that are equally important and deserve the immediate and concentrated attention of government at all levels. I'm speaking of the importance of controlling the debt, the deficit, the challenges of education, training and adjustment in particular, and the public's expectation of greater coordination and integration of public policy in Canada between the federal and provincial governments.

What NAFTA does clearly provide is an opportunity for Canada to further pursue market opportunities in the United States while at the same time exploring important new openings in Mexico and other emerging markets in Latin America. But to seize the opportunities for greater market access, whether under GATT, the free trade agreement, or NAFTA, business and labour must play their own active part, independent of government, and indeed play an interactive, constructive role in meeting those market challenges.

[Traduction]

Aux termes de l'ALÉ, il était difficile de savoir au juste ce qu'on entendait par règles d'origine. Ce n'est pas le cas avec l'ALÉNA, dans la mesure où le temps et les preuves empiriques ne prouveront pas le contraire. Toutefois, mon étude des règles d'origine au sens de l'ALÉNA révèle qu'elles sont conformes aux règles de la valeur ajoutée canadiennes avec lesquelles nous composons depuis tant d'années.

Au cours des années soixante et soixante-dix, j'ai travaillé pour le compte de la Ford Motor Company et, sauf erreur, je peux vous dire que les sociétés sont au courant de ces règles. Le processus faisant appel au coût net est meilleur, et nous le connaissons mieux.

L'ALÉNA a amélioré sensiblement le mécanisme de règlement des différends, nous donnant des systèmes prévisibles et mesurables. Nous savons tous que le dossier du bois d'oeuvre de résineux a entraîné non seulement en longueur, mais à maintes reprises.

L'ALÉNA ne permettrait pas à un dossier de traîner plus de 280 ou 285 jours. Progrès énorme, car, dans le cas d'un différend, les délais serrés réduiront les coûts et élimineront en outre les différends futiles qu'on a connus par le passé. Chaque partie est tenue de passer par les étapes du processus dans des délais très serrés, mais tout à fait justifiables sur le plan commercial, dont la durée totale ne doit pas dépasser 285 jours.

Grâce aux télécommunications, le Canada peut plus facilement participer au marché nord-américain. Les règles d'origine nous assurent une plus grande prévisibilité, une meilleure cohérence et un concept de valeur ajoutée plus général. Le mécanisme de règlement des différends nous donne beaucoup plus de cohérence et de précision. De façon générale, je suis d'accord, bien entendu, avec l'opinion de la chambre selon laquelle l'ALÉNA est un grand pas en avant pour l'industrie canadienne.

M. Reid: Monsieur le président, nous avons dit à maintes reprises que les accords commerciaux ne sont pas une garantie, qu'ils ne seront pas une panacée pour tous les problèmes auxquels le pays fait face. L'ALÉNA fait partie d'un ensemble de politiques gouvernementales canadiennes. Il existe des questions de nature interne qui sont aussi importantes et auxquelles tous les paliers de gouvernement devraient s'intéresser immédiatement, notamment la dette, le déficit, les défis de l'éducation, de la formation et de l'adaptation, sans compter une meilleure coordination et intégration des politiques provinciales et fédérales.

L'ALÉNA permet au Canada de chercher d'autres débouchés aux États-Unis tout en explorant les nouveaux débouchés que pourraient offrir le Mexique et les autres marchés prometteurs de l'Amérique latine. Mais afin de mettre à profit un plus grand accès au marché, que ce soit en vertu des modalités du GATT, du libre-échange ou de l'ALÉNA, les entreprises et la main-d'oeuvre doivent agir, indépendamment du gouvernement, et travailler de concert pour relever les défis.