

[Text]

a barrier between the free trade area and the rest of Canada, or it might be done, like in the auto industry, through an industry agreement. What concerns me about the concept is the reciprocal arrangements of it. I would think that we are a highly exporting nation now. As a matter of fact, one of our problems is that we are exporting too much raw products and not enough manufactured articles. What do you envisage would be the result of this kind of arrangement as far as American exports reciprocally into this area is concerned—because I cannot see the Americans participating in this.

Mr. Coffin: You are quite right, this is not a simple problem. But to perhaps illustrate our specific problem in greater detail, our basic raw material product has a duty equivalent to 7.5 per cent. In other words, we can in effect ignore the tariff on our basic board assuming equivalent dollars. But as soon as we move into a finished product where there has been painting or additional labour input then the duty—well at one stage it was 30 per cent and with the Kennedy Round it has been dropping now to 21 per cent.

Mr. Rose: Could you explain why you can ignore the tariff of 7 per cent?

Mr. Coffin: Well, there is the exchange on the dollar.

Mr. Rose: And would it have anything to do with your productivity or labour costs compared to, say, a similar American product?

Mr. Coffin: We compare manufacturing costs with a similar American plant.

Mr. Rose: And you are lower.

Mr. Coffin: We are slightly lower.

Mr. Rose: And it is largely because of the difference in the exchange rate.

Mr. Coffin: Oh, no. I am talking equivalent dollars now. I think the simplest way to put it is that we ignore the fact that they are paying in American dollars.

Mr. Rose: Thank you.

Mr. Rock: In your brief you have compared your freight rates with sales rather than with actual costs—19 to 20 per cent in Canada compared to 7.5 per cent in the United States. This chart shows that in Canada you start off with \$1.60 for 50,000, which is the same as in

[Interpretation]

douanière entre cette zone de libre-échange et le reste du Canada, ou encore cela pourrait être accompli, comme dans l'industrie automobile par une entente industrielle. Ce qui m'inquiète à propos de ce concept, c'est la réciprocité. Je crois que nous sommes une nation qui exporte beaucoup maintenant. Et c'est un de nos problèmes, du fait que nous exportons beaucoup de matières premières et non pas suffisamment de produits finis. Alors, qu'est-ce que vous prévoyez à la suite d'une telle entente en autant que cela concerne la réciprocité des exportations américaines vers cette région, car je ne puis voir les Américains y participer.

M. Coffin: Vous avez tout à fait raison, ce n'est pas là le seul problème. Mais pour vous donner un exemple plus en détail, notre principale matière première fait l'objet d'un tarif équivalent à 7.5 p. 100. En d'autres mots, nous pouvons ne pas tenir compte du tarif sur notre bois brut en supposant l'équivalence des dollars. Mais seulement dès que nous nous acheminons vers un produit fini où il y a eu une main-d'œuvre additionnelle pour le produire, alors le tarif qui à une époque était de 30 p. 100 et, avec le *Kennedy Round*, a baissé et est maintenant à 21 p. 100.

M. Rose: Pourriez-vous nous dire pourquoi vous n'avez pas à tenir compte de ce tarif de 7 p. 100?

M. Coffin: Il y a l'échange sur le dollar.

M. Rose: Est-ce que cela a quoi que ce soit à voir avec votre productivité et le coût de la main-d'œuvre par rapport, disons, à un produit américain analogue?

M. Coffin: Nous comparons nos coûts de fabrication avec une usine américaine analogue.

M. Rose: Et c'est moins élevé chez vous.

M. Coffin: C'est un peu moins élevé.

M. Rose: Et c'est essentiellement à cause d'une différence entre les taux d'échange.

M. Coffin: Oh non. Je parle d'équivalence en dollars. Je pense que c'est la façon la plus simple d'en parler. Nous ignorons le fait qu'ils nous paient en dollars américains.

M. Rose: Merci.

M. Rock: Dans votre mémoire, vous avez comparé votre tarif-marchandises avec les ventes plutôt qu'avec le coût réel, de 19 à 20 p. 100 au Canada comparativement à 7.5 p. 100 aux États-Unis. Ce tableau ici nous montre qu'au Canada vous commencez avec \$1.60,