

[Texte]

When we talk about why we would invest in Canada, to me there are two issues. I have a concern and we have a corporate concern that the status quo, as it exists, may reduce investment rather than increasing it. An example Jean Bélanger raised earlier is the methanol industry, which over the last two years has operated at 50% of capacity, because, with an 18% duty and low prices caused by the recession of the last two or three years, we were unable to get to a large portion of the U.S. market.

On the other side of this, we as a company announced a few months ago that, jointly with a European company, we are looking at a potential major petrochemical investment in Alberta in the order of a quarter of a billion dollars. That investment has not been approved as yet. It is, like all of these things, a very serious and important decision and open to a lot of uncertainty.

The market for the product that investment intends to make is largely an export market and entirely in the United States, and whether or not that will get to that market duty free is an important factor in whether that investment goes into Canada.

The chemical industry also, in general, deals in raw materials of the petrochemical industry, which are not dutiable anywhere in the world, and it is very difficult to compete with non-dutiable raw materials if the products you produce are then dutiable in your markets.

Mr. Jack Walsh (Canadian Chemical Producers' Association): I can give you a couple of examples, Warren, vis-à-vis what we have done and why it will help illustrate this.

If you go back over the last few years and look at what Du Pont Canada has done, all the jobs we have created over the last seven years have had a significant export component, mostly to the U.S.

The control of our company, as you know, is E.I. Du Pont in the States—75% owned by them. I assure you that these decisions were made very rationally and we got investment in this country, such as hydrogen peroxide at Maitland and Brockville, which was aimed at that market because we in Canada had the cost base we needed: we had the kind of labour force we needed; we had the access we needed; and we had the raw material costs in terms of natural gas.

As I go farther down towards Kingston, I can go all the way down along Lake Ontario to Sarnia and cite examples in each facility of a combination of our competitive skills, Canadian research and technology, and access to the U.S.

[Traduction]

À mon sens, il y a deux raisons qui nous pousseraient à investir au Canada. Premièrement, je crains, tout comme l'entreprise que je représente, que le statu quo peut faire réduire les investissements plutôt que de les faire augmenter. Jean Bélanger citait tout à l'heure l'exemple de l'industrie du méthanol, qui a fonctionné ces deux dernières années à la moitié seulement de sa capacité, parce que, comme le produit est frappé d'un droit de 18 p. 100 et que les prix sont bas, en raison de la récession des deux ou trois dernières années, il nous a été impossible d'avoir accès à une grande partie du marché américain.

Deuxièmement, notre entreprise a annoncé il y a quelques mois, qu'elle envisageait en collaboration avec une compagnie européenne d'investir dans l'industrie pétrochimique albertaine de gros capitaux, de l'ordre de un quart de milliard de dollars. Cet investissement n'a pas encore été approuvé. C'est une décision très grave et très importante, comme toutes les décisions du genre, et elle donne prise à une foule d'incertitudes.

Le marché du produit pour lequel nous songeons à investir une telle somme est essentiellement un marché d'exportation, exclusivement aux États-Unis. Dans ce contexte, vous comprendrez qu'il nous faut savoir si nous aurons accès à ce marché sans payer de droits; ce sera un facteur prédominant de notre décision d'investir ou de ne pas investir au Canada.

Par ailleurs, l'industrie chimique dans son ensemble fait le commerce des matières premières de l'industrie pétrochimique, qui ne font l'objet d'un droit dans aucun pays du monde, et il est très difficile de concurrencer ces matières premières quand les produits que l'on fabrique peuvent être frappés d'un droit sur ces marchés.

M. Jack Walsh (Association canadienne des fabricants de produits chimiques): Warren, je peux vous donner quelques exemples de ce que nous avons fait, en vous disant comment ils illustrent ce point-là.

Si nous revenons quelques années en arrière pour étudier ce qui s'est fait à Du Pont Canada, nous constatons que tous les emplois qui ont été créés depuis sept ans ont un important volet d'exportations, surtout aux États-Unis.

Comme vous le savez, notre compagnie-mère est la E.I. Du Pont, des États-Unis: elle détient 75 p. 100 de nos actions. Je vous assure que ces décisions ont été faites de façon très rationnelle et que nous avons obtenu des investissements au Canada, comme des installations de production de peroxyde d'hydrogène à Maitland et à Brockville, qui était axée sur le marché américain, parce que le Canada avait le prix de base qu'il nous fallait, et la main-d'oeuvre qu'il nous fallait, l'accès qu'il nous fallait et aussi parce que nous avions des matières premières, c'est-à-dire du gaz naturel, à un prix abordable.

Si je descends à Kingston, je peux longer le lac Ontario jusqu'à Sarnia en vous parlant à chaque usine de cette combinaison d'esprit compétitif, de recherche et de technologie canadiennes et d'accès à la technologie