

[Texte]

the Canadian trucker to be able to purchase equipment at the same price his American counterpart does?

**Mr. Yackel:** It would be an advantage to buy the equipment initially. We would be on a level playing field, which is what you are indicating. However, a truck is not bought and written off in the first year of service; you write it off over a period of time. The tax advantages therefore consequently still belong to the U.S.

**Mr. Holtmann:** Which is the present case right now. You are suggesting the tax structure in the United States, as opposed to Canada, gives the American trucker the advantage. However, a disadvantage to the Canadian right now, though, is the purchase: he has to lay out more bucks for some of that equipment.

**Mr. Yackel:** That is correct.

**Mr. Holtmann:** So Reimer, which is a Canadian, Winnipeg-based company, clearly would like to see that part. In essence it would be helpful to them if they could purchase their equipment at less cost than they are now.

• 1210

**Mr. Yackel:** That would be an advantage.

**Mr. Holtmann:** Or any other Canadian trucking firm right now.

**Mr. Yackel:** That is correct.

**Mr. Holtmann:** That is right. Do you represent Reimer?

**Mr. Yackel:** No, I do not.

**Mr. Holtmann:** So you do not, clearly, represent all the Canadian trucking industry in this province?

**Mr. Yackel:** Are you asking if our association or I personally—

**Mr. Holtmann:** Your association.

**Mr. Yackel:** Yes, we do.

**Mr. Holtmann:** Do Reimer, for example—which is a Winnipeg-based company, although it is nation-wide now and it has grown monumentally and has a tremendous reputation as a trucking company—see the free trade agreement as allowing them to enter new markets in the United States as far as their trucking corporation is concerned?

**Mr. A. Harris:** I think it is fair to say that at this time Reimer Express Lines, as you wish to mention that company, is very apprehensive about free trade. You cannot just take one or two issues, which you are trying to do, and ask is that good? Sure that is good. But if you look at the package then it is not so good. Therefore, at this time Reimer Express—and I know this for a fact, because I was speaking to Mr. Donald Reimer just the other day... He is not in favour of a free trade arrangement because of his concern about domination.

**Mr. Duguay:** Did you say Donald Reimer?

[Traduction]

camionneur canadien de pouvoir acheter l'équipement au même prix que son homologue américain?

**M. Yackel:** Cela serait un avantage au moment de l'achat. Les chances seraient égales, comme vous le dites. Toutefois, un camion n'est pas amorti lors de la première année de service, mais sur une certaine période. Il y a donc toujours des avantages fiscaux aux États-Unis.

**M. Holtmann:** Ce qui est la situation à l'heure actuelle. Selon vous, la structure fiscale américaine, par opposition à celle du Canada, confère un avantage aux camionneurs américains. Toutefois, actuellement, le Canadien est désavantagé à l'achat; il doit payer une partie de son équipement plus cher.

**M. Yackel:** C'est exact.

**M. Holtmann:** Ainsi, Reimer, une société canadienne de Winnipeg, aimerait sûrement que cette partie de l'accord entre en vigueur. Il leur serait utile de pouvoir acheter l'équipement moins cher que maintenant.

**M. Yackel:** Cela serait un avantage.

**M. Holtmann:** Ou pour n'importe quelle autre entreprise canadienne de camionnage.

**M. Yackel:** C'est exact.

**M. Holtmann:** C'est exact. Est-ce que vous représentez Reimer?

**M. Yackel:** Non.

**M. Holtmann:** Alors, vous ne représentez manifestement pas toute l'industrie canadienne du camionnage dans cette province?

**M. Yackel:** Demandez-vous si notre association, ou si moi personnellement...

**M. Holtmann:** Votre association.

**M. Yackel:** Oui, nous représentons Reimer.

**M. Holtmann:** Est-ce que Reimer, par exemple—qui est une société de Winnipeg, même si elle est maintenant nationale et a connu une croissance énorme et a une excellente réputation—est-ce que Reimer considère que l'accord de libre-échange lui permet de pénétrer de nouveaux marchés aux États-Unis dans le domaine du camionnage?

**M. A. Harris:** Je crois qu'il est juste de dire qu'à l'heure actuelle, Reimer Express Lines, si vous voulez parler de cette société, éprouve de graves craintes à l'égard du libre-échange. On ne peut s'arrêter uniquement à un ou deux éléments, ce que vous tentez de faire, et demander si cela est bon. Bien sûr que c'est bon. Mais si l'on considère l'ensemble, alors ce n'est pas si bon. C'est pourquoi, à l'heure actuelle, Reimer Express—et je le sais de source sûre, car j'ai parlé à M. Donald Reimer l'autre jour... Il n'est pas en faveur d'un accord de libre-échange parce qu'il craint la domination.

**M. Duguay:** Avez-vous dit Donald Reimer?