

*[Text]*

million worth of products—mainly pork—to the United States this year.

From time to time the question, can we compete with the Americans, comes up. About a year and a half ago we opened a plant in Commerce, California, and we have been very pleased with the way we have been able to compete with the Americans. Our processed bacon and ham products sell at a premium. Our own brand of processed meats—our bacon and ham products manufactured in Saskatoon—are now distributed in some 22 states. In the Los Angeles area between April and July our bacon was the number three seller out of 28 brands.

We can compete with the Americans. Their packing plants and their managers are not much different from us. We speak the same language. We work on the same types of costing systems, selling programs and management programs. We have been very effective competing. Our main concern is that we be allowed to continue competing down there, because when they are checking every load of beef going into the States for any little thing and decide to reject a few loads, it costs us a fortune. It discourages us from wanting to ship beef to the U.S.

One of the reasons we put a plant into Los Angeles was because we were concerned about the non-tariff barrier on added moisture on processed meats. We would have been much happier packaging our bacon and ham in Saskatoon, but because the border inspection is so picky on added moisture, we could not run the risk of shipping packaged products to the United States; we had to slice and package it in Los Angeles. If we had free trade we would not have to be concerned about border violations or that non-tariff barrier area.

In conclusion, in my opinion free trade is the only way we can assure that our 15 million head of pigs produced in Canada can remain constant or hopefully grow. It is the only way we can ensure that our 33,000 meat-packing employees are going to have jobs.

• 1555

If the borders go up on our meat going to the States, if we are not allowed access or if we are discouraged by non-tariff barriers to the point where we do not want to ship to the States, we are going to lose one-third of our pork production and a lot of packinghouse jobs. Nobody in this room would like to see that happen. Our industry feels we must be able to access that market because we have grown, we have moved forward, and we do not want to go back to 10 million hogs a year in Canada. We do not want to go back to 1976. We would like to keep moving ahead. Our excellent opportunities in the U.S. with 250 million consumers. We would like to see a 15 million hog population increased to perhaps 20 million or 25 million.

*[Translation]*

millions de dollars, du porc surtout, cette année vers les États-Unis.

De temps en temps on se demande si nous pouvons faire concurrence aux Américains. Il y a un an et demi nous avons ouvert des installations à Commerce en Californie et notre bacon et notre jambon se vendent très bien. Notre charcuterie, bacon et jambon provenant de nos installations de Saskatoon, se vend maintenant dans 22 États. Dans la région de Los Angeles entre avril et juillet notre marque de bacon s'est classée troisième sur vingt-huit.

Nous pouvons faire concurrence aux Américains. Leurs installations ne sont pas très différentes des nôtres, leur façon de gérer celles-ci non plus, nous parlons la même langue, nous utilisons le même système d'établissement des prix de revient, le même genre de programmes de promotion et de gestion. Nous avons pu leur faire une concurrence très efficace. Tout ce que nous demandons c'est de pouvoir continuer à leur faire concurrence chez eux. En effet, les contrôles tatillons à la frontière peuvent nous coûter pas mal lorsque l'on nous refuse l'importation. Cela nous décourage même d'exporter.

Une des raisons pour lesquelles nous avons implanté nos installations à Los Angeles est que nous nous préoccupions précisément de barrières non tarifaires qui pouvaient être imposées sur nos produits de charcuterie lorsque le pourcentage d'humidité dépassait un certain niveau. Nous aurions de loin préféré garder ces installations à Saskatoon, mais l'exportation aux États-Unis de viande de charcuterie emballée était devenue trop risquée. Nous avons dû nous mettre à débiter celle-ci et à l'emballer à Los Angeles même. Dans le contexte d'un accord de libre-échange, nous ne serions plus exposés à ce genre de problème.

En conclusion, le libre-échange est la solution qui nous permettra de maintenir notre production à 15 millions de porcs par année ou même d'augmenter celle-ci. Seul le libre-échange pourra assurer nos 33,000 employés de garder leur emploi.

Si on empêche notre viande d'être acheminée vers les États-Unis, si nous n'avons pas accès à ce marché ou si on impose des barrières non tarifaires si contraignantes que cela nous décourage d'exporter vers les États-Unis, nous allons perdre un tiers de notre production porcine et bien des emplois dans les salaisons. Personne évidemment ne souhaite cela. Nous pensons que nous devons avoir accès à ce marché car nous avons prospéré, nous avons progressé et nous ne voulons pas seulement dix millions de porcs par année au Canada. Nous ne voulons pas de la situation de 1976. Nous voudrions continuer de progresser. Les États-Unis offrent d'excellentes possibilités avec 250 millions de consommateurs. Nous voudrions que nos 15 millions de têtes passent à 20 ou 25 millions.