

[Text]

As we stated before, we think the Crow benefit could be constructed to be not misconstrued as an export subsidy, and we believe this has to be done by directly paying it to farmers.

This is the summation of our brief.

**Mr. Keith Lewis (First Vice-President, Saskatchewan Canola Growers Association):** I welcome this opportunity to make a presentation to this committee. As an association, we are very interested in the topic of free trade.

This is a bit of background to the canola industry in western Canada. Last year we grew 6.2 million acres and produced 3.5 million tonnes. Of that production 50% went to export as unprocessed seed, and 50% was utilized domestically. Canola now is the second-highest cash crop money-earner in western Canada.

The most significant event that occurred between our two countries in the canola trade sector was the removal of the non-tariff barrier that existed prior to 1984, in that canola had not been accepted in the U.S. as an edible product. In 1984 the industry achieved grass status, or generally regarded safe status, for our canola oil product in the U.S. market. That was a significant change in the trade pattern.

Since that time, trade in canola oil between the U.S. and Canada has reached 33% of our total oil exports. As well, we have developed a market mainly in the U.S. pacific northwest for our meal, which absorbs about 70% of our meal production. The U.S. consumer seems to have accepted canola oil on the basis of it being nutritionally superior. In fact, Procter & Gamble, a large U.S. processor, recently won an award for its Canadian canola oil product. The award was the Health Food of the Year, I believe, presented by the American Health Foundation. Canadian canola oil, being low in cholesterol and low in saturated fats, is a highly desirable consumer product in the U.S.

We feel that these developments ensure that canola oil will have an increasing presence in the U.S. market. Therefore, we have to view the recent Canada-U.S. trade agreement as being positive for canola producers and the industry in general.

We do have some concerns, however, with some aspects of the agreement that affect canola products entering the U.S. through the Port of Vancouver. The removal of the western grain transportation subsidy on canola oil and meal moving into U.S. markets through that port could render our product uncompetitive in the U.S. pacific northwest.

[Translation]

Comme nous l'avons déjà dit, nous estimons qu'il serait possible de présenter les prestations versées en vertu de l'Accord du Nid-de-Corbeau comme n'étant pas des subventions à l'exportation et nous estimons que, pour ce faire, ces prestations doivent être versées directement aux agriculteurs.

Voilà qui termine le résumé de notre exposé.

**M. Keith Lewis (vice-président principal, Saskatchewan Canola Growers Association):** Je remercie le Comité de m'avoir donné l'occasion de présenter mon exposé. Notre Association est très intéressée par le libre-échange.

Voici tout d'abord quelques données sur l'industrie du colza dans l'ouest du Canada. L'an dernier, nous avons cultivé 6,2 millions d'acres et produit 3,5 millions de tonnes. La moitié de cette production a été exportée sous forme de graines non conditionnées, tandis que l'autre moitié a été utilisée au pays. La culture du colza se place désormais au second rang des cultures commerciales de l'ouest du Canada.

Le principal changement touchant la culture du colza a été la suppression, en 1984, de la barrière non tarifaire qui interdisait que le colza soit considéré aux États-Unis comme un produit comestible. Depuis 1984, notre produit d'huile de colza est reconnu aux États-Unis comme un produit généralement considéré comme sûr. Cela a entraîné une modification importante de nos échanges commerciaux.

Depuis lors, les exportations d'huile de colza à destination des États-Unis représentent 33 p. 100 de l'ensemble de nos exportations d'huile. Par ailleurs, nous avons conquis, principalement dans la région nord-ouest du Pacifique, un marché pour les tourteaux de colza qui nous permet d'écouler environ 70 p. 100 de notre production. L'huile de colza semble avoir séduit les consommateurs américains en raison de sa supériorité nutritive. En fait, le géant de l'alimentation américain Procter & Gamble a récemment obtenu un prix pour son huile de colza canadienne. Je pense qu'il s'agissait du Health Food of the Year, décerné par l'American Health Foundation. L'huile de colza canadienne, qui contient peu de cholestérol et de graisses saturées, est un produit très recherché par les consommateurs américains.

Tout cela nous permet de dire que l'huile de colza va poursuivre sa percée sur le marché américain. Le récent Accord de libre-échange canado-américain nous paraît donc positif pour les producteurs de colza et l'industrie en général.

Cependant, certains aspects de l'Accord touchant l'entrée des produits de colza aux États-Unis par le port de Vancouver soulève chez nous certaines inquiétudes. La suppression de la subvention au transport des grains de l'Ouest dont bénéficient les tourteaux et l'huile de colza transitant par ce port avant de prendre la direction des marchés américains rendrait notre produit moins concurrentiel sur la côte nord-ouest du Pacifique américain.