

[Text]

A significant implication of the proposed trade agreement to trucking is that trucking dominates Canada-U.S. international freight movements. At least 60% of the value of Canadian exports is carried by truck, and more than 75% of imports arrives by truck.

An issue that causes hesitation among truckers generally in embracing the proposal is that even after the anticipated tax reform measures, the level of federal-provincial corporate tax in Canada will be significantly higher than the level of federal-state corporate tax in the U.S. In addition, U.S. truckers can depreciate equipment twice as fast as can Canadians. Because of the Canada-U.S. Tax Convention, all revenues from an international trucking operation accrue to the home jurisdiction for tax purposes, so the after-tax advantage of U.S. truckers is quite significant. A natural progression of this situation could well be that Canadians will move their international base to the U.S. and use U.S. equipment, and probably U.S. employees, for competitive purposes.

• 1135

We have been made aware of a recent study commissioned by Transport Canada, which indicates Canadian trucking costs are somewhat less than those in the U.S. We do not have an analysis of this information, but from our knowledge of operating conditions we have to suspect that this study is flawed. For example, they talk about ownership costs being less in Canada, yet we have a good understanding of the price of equipment in the two countries and we know the Americans can write off rolling stock twice as quickly as we can. To comment further without a complete review of the study would not be responsible. However, it is our intention to endeavour to analyse the cost information of three or four major Manitoba trucking companies and a like number of comparable size Minnesota companies to satisfy ourselves, in a modest way.

Truckers feel they are more exposed than most industries to virtually full integration with their U.S. counterpart and, as mentioned earlier, there is a tax advantage to Americans. It follows therefore that unless the government is prepared to address that issue, we are understandably not too convinced as to the alleged benefits of a free trade agreement.

[Translation]

roulent aux États-Unis sont désavantagés car le trajet de retour est habituellement beaucoup plus long et que la possibilité d'une charge de retour est réduite, étant donné l'impossibilité de pratiquer le cabotage.

Si l'accord commercial envisagé est d'une telle importance pour le camionnage, c'est que celui-ci domine le mouvement international des marchandises entre le Canada et les États-Unis. Au moins 60 p. 100 des exportations canadiennes sont transportées par camion et plus de 75 p. 100 des importations arrivent aussi par camion.

Une des raisons qui font que les camionneurs en général hésitent à accepter l'accord proposé c'est que, même après les mesures prévues de réforme fiscale, le niveau de l'imposition fédérale-provinciale des sociétés au Canada sera considérablement plus élevé que le niveau de l'imposition des sociétés par le gouvernement central et par les états aux États-Unis. De plus, les camionneurs américains peuvent amortir leur matériel deux fois plus vite que les Canadiens. A cause de l'accord fiscal entre le Canada et les États-Unis, toutes les recettes du camionnage international sont portées au compte de l'état où se trouve le siège social aux fins fiscales, de sorte que l'avantage après impôt des camionneurs américains est considérable. Il pourrait très bien résulter tout naturellement de cette situation que les Canadiens déménagent leur base internationale aux États-Unis et utilisent du matériel américain et sans doute aussi du personnel des États-Unis aux fins de la concurrence.

On nous a parlé d'une étude récente commandée par Transports Canada et montrant que les coûts du camionnage au Canada sont quelque peu inférieurs à ce qui existe aux États-Unis. Nous ne possédons pas d'analyse de cette information, mais d'après notre connaissance des conditions de fonctionnement, nous sommes forcés de croire que cette étude comporte des lacunes. Par exemple, les auteurs allèguent que les coûts de propriété sont inférieurs au Canada; pourtant, nous connaissons bien la situation des prix du matériel dans les deux pays et nous savons que les Américains peuvent amortir leur matériel roulant deux fois plus vite que nous. Nous manquerions de sérieux si nous entreprenions de commenter davantage cette étude sans l'avoir examinée à fond. Nous avons pourtant l'intention d'analyser l'information relative aux coûts de trois ou quatre grandes sociétés de camionnage du Manitoba et d'autant de sociétés de taille comparable du Minnesota pour y voir clair, du moins en partie.

Les camionneurs sont d'avis qu'ils sont plus exposés que la plupart des autres industries à une intégration à peu près complète avec leurs homologues américains et, comme nous l'avons dit plus haut, il y aurait à cela des avantages fiscaux pour les Américains. Il s'ensuit, par conséquent, que si le gouvernement n'est pas disposé à s'occuper de cette question, il est normal que nous ne soyons pas tellement convaincus des avantages prétendus d'un accord de libre-échange.