

[Texte]

• 1120

Whether either country, Canada or the U.S., is ready to go that far I could not judge. I think that is something that can be negotiated. It is contemplated under both 1906 of the NAFTA and 1504 that we would move closer to a common ground of competition law, but that will take some time, I believe, and some political will on both sides to make it happen. It is not an issue of good guy and bad guy. We both use anti-dumping. We both use countervailing. I think the fact is the U.S. has used it on softwood lumber too often. I would agree with that.

**Mr. Langdon:** Not just softwood lumber but certainly other cases too.

**Mr. Tim Page (Senior Vice-President, Canadian Chamber of Commerce):** Mr. Langdon, I just wanted to supplement the response from Mr. Ferchat to suggest that in fact the NAFTA does confirm the institutional validity of the chapter 18 and chapter 19 panels, an issue which was, at least from a legal standpoint, one of public discussion at least from the FTA.

**Mr. Langdon:** Would it be that it also strengthens the capacity of the United States to make use of challenge procedures with respect to the various trade dispute panels that have been set up?

**Mr. Page:** I do not see any difference in the language of NAFTA from the FTA in regard to the availability of those trade remedy procedures by either government or other private party players.

**Mr. Langdon:** It used to be an exceptional circumstance—only if there were some kind of dishonesty or some real question as to the credibility of the dispute panel.

**Mr. Page:** The exceptional challenge portion of the dispute mechanism under NAFTA is, in the opinion of this organization at least, unaltered from the FTA.

If I could just make one final point, your opening comment was in regard to the number of trade cases that have been brought since the FTA. The FTA was not intended to eliminate the ability of private parties to question the practices of other private parties. Some 95% to 98% of our \$200 billion bilateral relationship with the United States goes without any conflict or any trade disagreement. It is that small number of cases that are usually highlighted, pointing a finger at the inadequacies of the system. In fact, the system allows for the treatment of these trade conflicts to be managed in a manner that is, as Mr. Ferchat has suggested under NAFTA, much more timely and in a definitive way.

**Mr. Langdon:** I think that certainly the government, in its pronouncements in trying to persuade the House and the country that NAFTA would represent a good step forward, did stress in the past—it has not stressed it so much since the

[Traduction]

Je ne saurais dire si l'un ou l'autre pays, le Canada ou les États-Unis, est prêt à aller aussi loin. C'est négociable à mon avis. Les articles 1906 et 1504 de l'ALÉNA prévoient que nous nous rapprocherons d'un terrain d'entente en ce qui a trait aux lois sur la concurrence, mais il faudra du temps et la volonté politique nécessaire des deux côtés. Ce n'est pas une question de bons contre les méchants. Nous pratiquons tous deux l'antidumping et nous utilisons tous deux des droits compensateurs. Les États-Unis s'en sont servis trop souvent à mon avis dans le cas du bois d'oeuvre de résineux. Je suis d'accord.

**M. Langdon:** Pas seulement dans le cas du bois d'oeuvre de résineux, mais dans d'autres aussi.

**M. Tim Page (vice-président principal, Chambre de commerce du Canada):** Monsieur Langdon, je voulais simplement compléter les réponses de M. Ferchat et laisser entendre que l'ALÉNA confirme en fait la validité institutionnelle des groupes spéciaux établis conformément aux chapitres 18 et 19, question qui a fait l'objet, du moins du point de vue juridique, de discussions publiques au moins dans le cas de l'ALÉ.

**M. Langdon:** Se peut-il que cela renforce aussi la capacité des États-Unis de recourir aux procédures de contestation à l'égard des divers groupes spéciaux établis en ce qui a trait aux différends commerciaux?

**M. Page:** Je ne vois, dans l'ALÉNA, aucune différence par rapport à l'ALÉ en ce qui a trait à la disponibilité de ces recours en matière commerciale que peuvent invoquer l'un ou l'autre gouvernement ou d'autres intervenants du secteur privé.

**M. Langdon:** Cela se faisait habituellement dans des circonstances exceptionnelles—uniquement en cas de malhonnêteté ou de doute réel quant à la crédibilité du groupe spécial chargé d'étudier les différends.

**M. Page:** La partie du mécanisme de règlement des différends prévu à l'ALÉNA qui a trait aux contestations exceptionnelles ne représente, à notre avis du moins, aucune différence par rapport à l'ALÉ.

Si vous me permettez de faire une dernière observation, vos propos d'ouverture portaient sur le nombre d'affaires soulevées depuis l'entrée en vigueur de l'ALÉ. L'ALÉ ne visait pas à empêcher des intervenants du secteur privé de contester les pratiques d'autres intervenants du même secteur. Nos relations bilatérales avec les États-Unis se chiffrent à 200 milliards de dollars et de 95 à 98 p. 100 du total se déroulent sans problème ou différend commercial. C'est un très petit nombre de cas qui prennent habituellement la vedette et soulignent les lacunes du système. Le système permet en fait de gérer le traitement de ces différends commerciaux d'une façon plus opportune et définitive en vertu de l'ALÉNA, comme l'a laissé entendre M. Ferchat.

**M. Langdon:** Dans les déclarations qu'il a prononcées pour essayer de persuader la Chambre et le pays que l'ALÉNA constitue un bon pas en avant, le gouvernement a certes souligné dans le passé—avec moins d'insistance depuis