

[Texte]

**Mr. Axworthy:** Well, Mr. Chairman—

**The Chairman:** Even though I think Mr. Reimer has a right to make a point of order and make any point of order he wishes, he does not have the right to throw a question across the room to Mr. Axworthy.

**Mr. Axworthy:** I am more than happy to answer, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mr. Reimer, having made his point of order, may continue with the questioning, please.

**Mr. Foster:** Mr. Chairman, I think it is good to have Mr. Axworthy take Mr. Reimer out of his state of darkness.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Foster. There are various ways of seeing the light, Mr. Foster.

**Mr. Reimer:** Thank you very much, Mr. Chairman. Then perhaps I could simply ask that he file that with the committee.

**Mr. Axworthy:** Yes.

**Mr. Reimer:** Thank you. My apologies to Ms Dobbie for having to do that. It is necessary that we keep our statements clear and we know what one another is saying, so my apology for taking up your time when we start. I welcome you to our committee and thank you for your brief.

On page 1 of your brief, you mentioned that you cannot sell your products in the east or in the west because of interprovincial barriers. I wonder if you could tell us which interprovincial barriers you are referring to.

**Ms Dobbie:** There are quite a number of them. The one that comes to mind, right off the top of my head, because we were faced with it most recently, is there are certain restrictions, for example in Quebec, against buying our buses. We can sell them in the United States, we can sell them abroad, but we have a difficult time selling them in Quebec.

• 0935

We manufacture a broad range of products in Manitoba and we need to go farther afield for our markets. When we have that kind of preferential trade practice in other provinces, it really limits our ability to prosper. With a market of one million people locally, we really have to look farther afield.

**Mr. Reimer:** Thank you. Mr. Axworthy talked to you about the dispute settlement mechanism and you also referred to it in your brief. There is an article in the *Winnipeg Free Press* on Thursday, November 19, written by W.A. Wilson. I would like to read this and ask you if you agree with these comments.

[Traduction]

**M. Axworthy:** Bien, monsieur le président. . .

**Le président:** M. Reimer a parfaitement le droit d'invoquer le Règlement, d'invoquer n'importe quelle disposition du Règlement mais il ne peut poser une question à son collègue M. Axworthy.

**M. Axworthy:** Je serais très heureux d'y répondre, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Reimer, vous avez invoqué le Règlement et vous pouvez maintenant continuer à interroger le témoin.

**M. Foster:** Monsieur le président, je pense qu'il serait bon de permettre à M. Axworthy d'éclairer la lanterne de M. Reimer.

**Le président:** Je vous remercie beaucoup, monsieur Foster. Il y a plusieurs manières de faire de la lumière sur une question monsieur Foster.

**M. Reimer:** Merci beaucoup, monsieur le président. Je pourrais peut-être demander qu'il communique sa réponse au Comité.

**M. Axworthy:** D'accord.

**M. Reimer:** Merci. Je voudrais présenter mes excuses à M<sup>me</sup> Dobbie. Nous devons nous efforcer de parler clairement pour pouvoir bien nous comprendre. C'est pourquoi je voudrais m'excuser d'avoir pris tout ce temps. Je vous souhaite la bienvenue devant votre Comité et vous remercie de votre mémoire.

A la page 1 de votre mémoire, vous mentionnez qu'il vous est impossible d'écouler vos produits à l'est ou à l'ouest à cause de barrières interprovinciales. Je me demande si vous pourriez nous préciser de quelles barrières interprovinciales vous parlez.

**Mme Dobbie:** Il y en a un grand nombre. La première qui me vient à l'esprit—parce que j'ai dû m'en occuper dernièrement—est celle que constituent certaines restrictions, par exemple au Québec, à l'achat de nos autobus. Nous arrivons à les vendre aux États-Unis, nous pouvons les vendre à l'étranger, mais il est difficile de les vendre au Québec.

Nous fabriquons une large gamme de produits au Manitoba et il nous faut regarder ailleurs pour les écouler. Il nous est difficile de faire de bonnes affaires lorsque les autres provinces appliquent ce genre pratique préférentiel. Avec un marché intérieur d'un million de personnes, nous sommes obligés de vendre nos marchandises à l'extérieur.

**M. Reimer:** Merci. Monsieur Axworthy, vous avez parlé du mécanisme de règlement des différends, sujet que vous avez également mentionné dans votre mémoire. Je voudrais signaler un article qui a paru dans le *Winnipeg Free Press* du jeudi 19 novembre, rédigé par M. W.A. Wilson. J'aimerais vous le lire et savoir si vous êtes d'accord avec ces commentaires.