

## [Text]

**Mr. Sayers:** There is only one NTB that I would like to mention which is the Packaging and Labelling Act. This is something, of course, that the others have not had. We are the only country to have that, and perhaps this could come up a little later. However, perhaps Mr. Dixon could reply to the present question.

**Mr. Dixon:** Yes, Mr. Chairman. As a preface to the answer to your question let me say that, in addition to representing the Canadian importers, we are, for want of a better word, giving you and your honourable colleagues the benefit of the feedback we have had from foreign exporters in our presentation also. I think you and your honourable colleagues will have realized that.

The fact of the matter is that there are many other countries in the world, whether they be state-controlled or the so-called western countries, who have non-tariff barriers that are equally, and occasionally more, excessive in their effect than Canada's. We are not as intimate with the Canadian exporting scene as we would like to be, because our hands are full handling the disasters that occur in the Canadian importing community, largely as a result of federal action. There is, however, to our knowledge, gained from such experience as we have in the field of exports—and as I said earlier, we do have an interest in the health of Canadian exports—no country in the free world, for want of a better description, that has the wide range of NTBs that we have. The provincial liquor boards or the National Film Board are absolute puzzles to our free western world trading partners. They simply cannot grasp the fact that the state controls the sale of liquor and thereby limits the varieties that are available. Similarly, the preference given to the National Film Board over foreign films. I mean foreign films per se, other than Hollywood spectaculars. We get involved with textiles and foods. Then we have these sweeping things like the surveillance program, all of which are in their magnitude quite different than anything that faces the Canadian exporter in any country, even Japan, which is by comparison in some areas a wide-open market.

**The Chairman:** You then would take the position that an exporter in another country, whether it be the United States, Holland or Italy, would face more problems in coming into the Canadian market with his product than he would in going to the average other country?

**Mr. Dixon:** That is a fair summary, but I must amplify it a little. I know you are short of time, Mr. Chairman. At first glance we are the most open country in the world. This is the terrible tragedy. This is where our shocking reputation begins to develop. When the exporting procedure from another country to Canada begins, the obstacle course begins to appear. At first glance half our products are without any duty whatsoever. As has been stated earlier, our currency is one of the hardest

## [Traduction]

**M. Sayers:** Il y a une seule barrière commerciale que je voudrais mentionner et dont on n'a pas parlé jusqu'à présent, il s'agit de la loi sur l'emballage et l'étiquetage. Bien entendu, c'est une loi que les autres pays n'ont pas adoptée. Nous sommes les seuls à l'avoir, peut-être qu'ils adopteront une loi similaire plus tard. Toutefois, M. Dixon pourrait peut-être répondre à cette question.

**M. Dixon:** Oui, monsieur le président. Comme introduction à la réponse à votre question, permettez-moi de mentionner qu'en plus de représenter les importateurs canadiens, nous vous offrons, de même qu'à vos honorables collègues, l'occasion de prendre connaissance dans notre mémoire des réactions que nous avons recueillies auprès d'exportateurs étrangers. Je pense que vous vous en êtes rendus compte.

Le fait est qu'il existe de nombreux pays dans le monde, qu'il s'agisse de régimes totalitaires ou de pays de l'hémisphère occidental, qui ont élevé des barrières non tarifaires dont les effets sont aussi et parfois plus exagérés que ceux des barrières canadiennes. Nous aimerions mieux connaître le marché d'exportation canadien, mais nous avons déjà beaucoup de mal à aplanir les difficultés auxquelles font face les importateurs canadiens, principalement à cause de mesures du gouvernement fédéral. D'après l'expérience que nous avons acquise dans le domaine des exportations et, comme je l'ai mentionné précédemment, nous avons intérêt à ce que le marché d'exportation canadien se porte bien, nous concluons qu'il n'existe pas dans le monde libre d'autres pays ayant levé autant de barrières non tarifaires que le Canada. Les Sociétés des alcools provinciales de même que l'Office national du film constituent de véritables énigmes pour nos associés commerciaux du monde occidental. Ils ne peuvent absolument pas comprendre que l'État contrôle la vente des boissons alcooliques et limite, de ce fait, la gamme des boissons qui nous sont offertes. Il en va de même pour la préférence accordée aux films de l'Office national du film par rapport aux œuvres étrangères. Je veux parler des films étrangers proprement dit, c'est-à-dire des autres que les longs métrages d'Hollywood. Nous nous intéressons également aux domaines des textiles et de l'alimentation. Nous sommes également aux prises avec des mesures générales, comme le programme de surveillance, qui sont, par leur ampleur, très différentes de celles auxquelles font face les exportateurs canadiens dans tout autre pays, même au Japon qui, en comparaison, constitue un marché ouvert dans certains domaines.

**Le président:** Vous considérez donc qu'un exportateur étranger, qu'il expédie ses produits aux États-Unis, en Hollande ou en Italie, aurait plus de difficultés à pénétrer le marché canadien qu'il n'en aurait en général dans un autre pays.

**M. Dixon:** C'est là un bon résumé de notre opinion, mais je dois fournir d'autres explications. Je sais que vous n'avez pas beaucoup de temps, monsieur le président. A première vue, le marché canadien est le plus ouvert du monde et c'est là la tragédie. C'est à partir de là que s'est forgée notre mauvaise réputation. Lorsque les exportateurs étrangers commencent à pénétrer le marché canadien, certains des obstacles se font jour. A première vue, la moitié de nos produits sont exempts de