

[Text]

• 1115

The Chairman: Thank you very much, Mr. Reid.

Mr. Langdon: My apologies. I'm going to have to leave a little early because I have a bill that is being debated in the House today. But I did want to be here for the Chamber's presentation.

What concerns me, I guess, as I look at the way in which the business community has come to judge NAFTA, is that some of the arguments I hear are contradictory about what's happened under the FTA itself. There seems to be no question that under the FTA we have had serious problems with the dispute settlement mechanism. The number of cases, the degree of harassment from the United States, have been far greater than those who negotiated the treaty expected. We have had Mr. Reisman saying the Americans are acting like thugs. We've had Gordon Ritchie coming out with detailed criticisms of what's been taking place. I would have thought the business community would have been very anxious in NAFTA to see some sense of forward movement. All I see, as I look at what's been negotiated, is an abandonment of the timeframes that had been established to try to reach a common agreement on subsidies, common agreement on countervail procedures, common agreement on anti-dumping procedures.

I know myself many of the business people in my constituency are very angry at the way in which anti-dumping procedures are being applied in the United States. They feel constantly harassed by the threat of countervail. They looked with some positive view on the free trade arrangement because it said after five years, or at the worst after seven years, the pressure would be on to come up with some kind of common framework. Now we have a situation where there is absolutely no pressure whatsoever, where each country will continue to maintain its own rules. It seems to me this is extremely dangerous for Canadian businesses that are trying to build export markets in the United States. I'm surprised the Chamber if not reflecting more of that concern in the points you've brought before us this morning.

Mr. Ferchat: Mr. Langdon, I share your concern about a number of the issues you have raised. The issue of anti-dumping and countervail is in fact, as you well know, very complex. The FTA contemplated a substitute regime within a given time frame. That substitute regime would have required both countries to surrender their rights under their existing trade laws. As you know from your own experience and evidence, the Canadian use of anti-dumping has been more frequent than the U.S. use. The U.S. use has been more recent—we'd certainly acknowledge and accept that—but on neither side of the border. . .

I took part in a debate at Case Western University with trade lawyers from both countries, lasting several days. The issue was whether a substitute regime would really mean competition law and the laws of predation of price under competition law and the treating as national all imported component.

[Translation]

Le président: Je vous remercie, monsieur Reid.

M. Langdon: Je vous demande de m'excuser. Je dois partir dans quelques minutes: un de mes projets de loi sera discuté à la Chambre. Mais je tenais à être là pour entendre la déclaration de la Chambre de commerce.

Je suis étonné du constat dressé par le monde des affaires au sujet de l'ALÉNA, car certains arguments semblent réfuter les modalités prévues dans l'ALÉNA à proprement parler. Nul doute qu'en vertu de l'ALÉ, le mécanisme de règlement des différends nous causait de graves ennuis. Le nombre de dossiers, le harcèlement de la part des États-Unis, ont dépassé de loin ce à quoi s'attendaient ceux qui ont négocié le traité. M. Reisman a dit que les Américains agissaient comme des gansters. Gordon Ritchie a formulé avec force détails une critique de la situation. J'aurais cru que le monde des affaires aurait été impatient de faire un pas en avant grâce à l'ALÉNA. D'après mon interprétation des événements, on semble avoir abandonné les délais qui avaient été fixés pour en arriver à une entente sur les subventions, les droits compensateurs, les mesures antidumping.

Dans ma circonscription, bon nombre de gens d'affaires sont très furieux à cause de la façon dont on applique les mesures antidumping aux États-Unis. Selon eux, la menace de droits compensateurs équivaut à un harcèlement constant. Ils voyaient l'Accord de libre-échange d'un bon oeil, car ce dernier devait, au bout de cinq ans, ou de sept au maximum, aboutir à une entente. Or, nous sommes maintenant aux prises avec une situation où aucune pression n'est exercée par qui que ce soit, où chaque pays continuera d'appliquer ses propres règles. Situation très périlleuse pour les entreprises canadiennes qui tentent de se trouver des débouchés aux États-Unis. La Chambre de commerce, je m'en étonne, ne semble pas avoir fait allusion à cette situation.

M. Ferchat: Monsieur Langdon, je suis d'accord avec vous sur certains points. Les questions des mesures antidumping et des droits compensateurs sont très complexes, vous n'êtes pas sans le savoir. L'ALÉ prévoyait un régime de rechange un délai fixe. Ce régime aurait fait en sorte que les deux pays auraient dû renoncer à leurs droits en vertu du droit commercial en vigueur. Comme vous le savez, le Canada a eu plus souvent recours à des mesures antidumping que les États-Unis. Les États-Unis y ont eu recours dernièrement, mais il faut reconnaître que ni d'un côté de la frontière ni de l'autre. . .

J'ai participé à un colloque tenu par l'Université Western qui réunissait des avocats spécialistes du droit commercial des deux pays; les discussions ont duré plusieurs jours. On voulait savoir si un régime de rechange ne signifierait pas la loi sur la concurrence, des prix abusifs, et la possibilité de considérer comme national tout composant importé.