

[Texte]

I would like to move right into our industry and our association, PIMA, and the farm equipment manufacturers. It is such an important issue to our industry and to our association that two years ago, when the joint parliamentary committee was going across Canada, our association made a presentation in Winnipeg, in August 1985. Today I am going to reiterate some of those same statements that we made in August 1985.

We as an industry association, as farm equipment manufacturers, have been in the unique position of enjoying a free trade, and all those virtual free trade relationships between the United States and Canada. That has been to the ultimate benefit of our industry, and I will expand upon that a little bit further. Before I do that, what is farm equipment manufacturing, what is our industry? I will tell you a little bit about it.

Our association represents 170 farm equipment manufacturers in the three prairie provinces. They are as small as a one-man shop and they are as large as Versatile, Ford, and New Holland in Winnipeg. Our industry produced approximately \$580 million's worth of equipment last year, and of that \$580 million's worth of equipment, approximately \$190 million went into the export markets. If I have to venture a guess, and we did not break it down into export markets, approximately 90% of those export markets centre on the United States. It is by far our largest and best trading partner for our industry.

Now, we have been very fortunate to be able to operate in a free trade relationship, because most equipment and most parts move between the United States and Canada duty-free. Why are we in this relationship? Why do we have this in our sector? Let us look back over time. In the late 1920s the United States removed tariffs from farm equipment. It took the Canadians until about the 1940s before they removed tariffs and duties from farm equipment. When we look back on it, why did they do that? Why were tariffs removed? The main reason was to keep the input costs for farmers down. There was not a farm equipment manufacturing industry in Canada. Massey was one of the few manufacturers, and probably the largest.

So why have tariffs? They took it off, and rightly so, to help farmers. It was not a bilateral agreement. It was not like the Auto Pact, where they sat down and they hammered out an agreement. Again, it was done unilaterally, to benefit farmers.

What has it done for our industry? It has done a couple of things. First, the industry actually survived and grew and prospered and developed despite tariff protection. There was no tariff protection to hide behind. This industry, the farm equipment industry in the prairies, had to grow and develop despite tariff protection. And that, gentlemen, has been to the benefit of our industry, and I

[Traduction]

J'aimerais passer tout de suite à notre industrie et à notre association, la PIMA, et aux fabricants d'équipement agricole. Le libre-échange nous intéresse à ce point qu'il y a deux ans, au moment de la tournée pancanadienne du Comité parlementaire mixte, notre association a comparu à Winnipeg, en août 1985.

Nous, les fabricants d'équipement agricole, avons occupé une position unique et enviable: nous jouissons d'un climat virtuel de libre-échange avec les États-Unis, ce qui a profité à notre industrie, comme je vous l'expliquerai plus loin. Auparavant, laissez-moi vous expliquer le rôle que joue notre industrie, celle de la fabrication d'équipement agricole.

Notre association représente 170 fabricants d'équipement agricole répartis dans les trois provinces des Prairies. Ces fabricants vont de l'atelier à l'employé unique jusqu'aux grandes compagnies comme la Versatile, la Ford et la New Holland à Winnipeg. Notre industrie a fabriqué environ 580 millions de dollars d'équipement l'année dernière, dont environ 190 millions étaient destinés aux marchés d'exportation. Même si nous n'avons pas ventilé nos marchés d'exportation, je peux deviner qu'environ 90 p. 100 de nos exportations étaient dirigées vers les États-Unis qui sont le partenaire commercial le plus important et le meilleur de notre industrie.

Nous avons beaucoup de chance de pouvoir fonctionner dans un climat de libre-échange, puisque la plus grande partie de notre équipement et de nos pièces voyagent en franchise entre les États-Unis et le Canada. Pourquoi notre secteur a-t-il pu profiter de ces relations spéciales? Remontons dans le temps. A la fin des années 1920, les États-Unis abolirent les tarifs et les droits sur leur équipement agricole. Il fallut attendre jusqu'aux années 40 pour voir les Canadiens emboîter le pas à leur voisin. Mais pourquoi a-t-on aboli les tarifs? En grande partie pour garder les plus faibles possibles les coûts d'intrants des agriculteurs. Il n'existait pas d'industrie de fabrication de l'équipement agricole au Canada. Massey était l'un des rares fabricants, et sans doute le plus important.

Dans ce cas, pourquoi imposer des tarifs? On les a donc supprimés, à juste titre, pour aider les agriculteurs. Mais il ne s'agissait pas d'une entente bilatérale, contrairement au Pacte de l'automobile, qui a vu les négociateurs s'asseoir à une table pour aboutir péniblement à un accord. Je répète que cette abolition s'est faite unilatéralement, à seule fin d'aider les agriculteurs.

Quel en fut le résultat pour notre industrie? Tout d'abord, notre industrie a pu survivre, se développer et prospérer en dépit de la protection tarifaire. Pourquoi, justement parce qu'il n'y avait aucune protection tarifaire derrière laquelle se cacher. Le secteur de l'équipement agricole a pris de l'expansion dans les Prairies en dépit de la protection tarifaire. Notre secteur a dû lutter, faire face